



Revista Catarinense da
CIÊNCIA CONTÁBIL

R454

Revista Catarinense da Ciência Contábil / Conselho Regional de
Contabilidade de Santa Catarina. – v.1, n. 1, (2001)-
Florianópolis: CRCSC, 2001-
v. : 24 cm

Quadrimestral
Continuação da Revista CRCSC & Você, dez./2001 – jul./2004.
ISSN 1808-3781 (2001-2016)
eISSN 2237-7662
Modo de Acesso: <http://revista.crcsc.org.br>
DOI: <http://dx.doi.org/10.16930/2237-7662/rccc>

1. Contabilidade. 2. Ciências Contábeis I. Conselho Regional de
Contabilidade de Santa Catarina.

CDU - 657

É permitido citar parte de artigos sem autorização prévia, desde que seja identificada a fonte.

Editoria

Editor Científico: Luiz Alberton
Coordenador Executivo: Lindomar Antônio Fabro

Revisão de Redação em Língua Portuguesa

Maria Terezinha Vieira

Revisão de Redação em Língua Estrangeira

MS Traduções Ltda

Normatização

Leandro Pinheiro CRB-14/1340
Danielly da Cunha CRB-14/793

Jornalista Responsável

Leonardo Fagundes DRT 4470/18/110-PR

Endereço para permuta e correspondência:

Revista Catarinense da Ciência Contábil
Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina
Av. Osvaldo Rodrigues Cabral, 1900 – Centro
88.015-710 Florianópolis/SC

Telefone: 48 3027-7006

E-mail: revista@crcsc.org.br
@crcscoficial

www.facebook.com.br/crcsantacatarina

Home Page: www.crcsc.org.br

Conceito Qualis/Capes: B2

A revista eletrônica está indexada em www.ebscohost.com; doaj.org; www.sumarios.org; www.latindex.org;
portalnuclear.cnen.gov.br/livre/Inicial.asp; www.base-search.net; www.drji.org; dialnet.unirioja.es; www.redalyc.org/; www.redib.org/;
www.ulrichsweb.com

Missão

A Revista Catarinense da Ciência Contábil é uma publicação quadrimestral do Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina e tem como missão divulgar a produção científica na área de Contabilidade, produzida por professores, pesquisadores, alunos e profissionais do Brasil e do exterior, selecionada com base na qualidade e na contribuição para o desenvolvimento e disseminação do conhecimento nesse campo.

Os artigos publicados na Revista Catarinense da Ciência Contábil são inéditos e passam por um processo de análise e aprovação por parte de sua Comissão Editorial (Conselho Editorial e Avaliadores Ad hoc). O conteúdo e a qualidade dos artigos são de responsabilidade dos seus autores e não necessariamente expressam o ponto de vista do Conselho Editorial.

Conselho Editorial Científico

Coordenador Científico

Luiz Alberton, Doutor, UFSC, Brasil

Membros

Adolfo Henrique Coutinho e Silva, Doutor, UFRJ, FACC, Brasil

Eduardo Tadeu Vieira, Doutor, UnB, Brasil

Ernani Ott, Doutor, Unisinos, Brasil

Ernesto López-Valeiras Sampedro, Doutor, Universidad de Vigo, Espanha

Fernando Dal-Ri Murcia, Doutor, USP, Brasil

Ilse Maria Beuren, Doutora, UFSC, Brasil

Luís Lima Santos, Doutor, Instituto Politécnico de Leiria, Portugal

Luiz Felipe Ferreira, Doutor, UFSC, Brasil

Silvio Parodi Oliveira Camilo, Doutor, UNESC, Brasil

Conselho Executivo

Coordenador Executivo

Lindomar Antônio Fabro

Membros

Adilson Pagani Ramos

Daniela Sanjuan

Édio Silveira

Filipy Furtado Sell

Luiz Ricardo Espindola

Marcelo Machado de Freitas

Maria Denize Henrique Casagrande

DIRETORIA CRCSC – BIÊNIO 2018/2019

Marcello Alexandre Seemann

Presidente

Rubia Albers Magalhães

Vice-Presidente de Administração e Finanças

José Mateus Hoffmann

Vice-Presidente de Fiscalização

Raquel de Cássia S. Souto

Vice-Presidente de Registro

Adriano de Souza Pereira

Vice-Presidente de Controle Interno

Adilson Pagani Ramos

Vice-Presidente de Desenv. Profissional

Roberto Aurelio Merlo

Vice-Presidente Câmara Técnica

Adilson Bachtold

Vice-Presidente de Relações Institucionais

Cassiano Bambinetti

Repres. dos Técnicos em Contabilidade

CÂMARA DE REGISTRO

TITULARES

Raquel de Cássia Souza Souto

Irineu Moreira

Lecir dos Passos Ghisi

Ranieri Angioletti

Edio Silveira

SUPLENTES

Claudio Marcio de Souza

Rudinei Almeida dos Santos

Roni Luiz Dal Magro

John Kennedy Lara da Costa

José Carlos de Souza

CÂMARA DE FISCALIZAÇÃO

TITULARES

José Mateus Hoffmann

Sergio da Silva

Adilson Bachtold

Pericles de Oliveira Borges

Cassiano Bambinetti

Gelson Luiz dal Ri

John Carlos Zoschke

Solange Rejane Schroder

Ranieri Angioletti

Roberto Aurelio Merlo

Valdeci Sagaz

Adilson Pagani Ramos

SUPLENTES

Marlise Alves Silva Teixeira

Tadeu Oneda

Hermeliano de Oliveira

Valdecir José Nunes da Silva

Walmor Mafra

Emanuela de Melo

Tadeu Pedro Vieira

Filipy Furtado Sell

John Kennedy Lara da Costa

Marcos Alexandre Emilio

Luiz Ricardo Espindola

Jose Carlos de Faveri

CÂMARA DE ÉTICA E DISCIPLINA

TITULARES

José Mateus Hoffmann

Adilson Bachtold

Pericles de Oliveira Borges

Cassiano Bambinetti

Gelson Luiz dal Ri

Solange Rejane Schroder

Ranieri Angioletti

Roberto Aurelio Merlo

Adilson Pagani Ramos

SUPLENTES

Marlise Alves Silva Teixeira

Hermeliano de Oliveira

Valdecir José Nunes da Silva

Walmor Mafra

Emanuela de Melo

Filipy Furtado Sell

John Kennedy Lara da Costa

Marcos Alexandre Emilio

Jose Carlos de Faveri

CÂMARA DE RECURSOS, ÉTICA E DISCIPLINA

TITULARES

Ilário Bruch

Guilherme Corbellini

Édio Silveira

Pericles de Oliveira Borges

Irineu Moreira

Raquel de Cassia Souza Souto

SUPLENTES

Marcelo Machado de Freitas

Dayana Fernandes da Silva

José Carlos de Souza

Valdecir José Nunes da Silva

Rudinei Almeida dos Santos

Claudio Marcio de Souza

CÂMARA DE CONTROLE INTERNO

TITULARES

Adriano de Souza Pereira

John Carlos Zoschke

Guilherme Corbellini

Lecir dos Passos Ghisi

Valdeci Sagaz

SUPLENTES

Neusa Ivete Muller

Tadeu Pedro Vieira

Dayana Fernandes da Silva

Roni Luiz Dal Magro

Luiz Ricardo Espindola

CÂMARA DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

TITULARES

Adilson Pagani Ramos

Cassiano Bambinetti

Edio Silveira

Solange Rejane Schroder

Guilherme Corbellini

SUPLENTES

Hermeliano de Oliveira

Walmor Mafra

José Carlos de Souza

Filipy Furtado Sell

Dayana Fernandes da Silva

CÂMARA TÉCNICA

TITULARES

Roberto Aurelio Merlo
Ilário Bruch
Adriano de Souza Pereira

SUPLENTES

Marcos Alexandre Emilio
Marcelo Machado de Freitas
Neusa Ivete Muller

CÂMARA INSTITUCIONAL E DE RELAÇÃO COM OS PROFISSIONAIS

TITULARES

Adilson Bachtold

SUPLENTES

Hermeliano de Oliveira

TAMBÉM INTEGRA O PLENÁRIO

Tadeu Oneda
Maria Denize Henrique Casagrande

Sumário

ADAPTAÇÕES NECESSÁRIAS PARA IMPLANTAÇÃO DO BLOCO K DO SPED FISCAL NAS ORGANIZAÇÕES Débora Alline de Mello, David Rodrigo Petry, Jorge Carlos Paludo, Ieda Margarete Oro _____	7
AVALIAÇÃO DE EMPRESAS: ASPECTOS OBJETIVOS NA VERIFICAÇÃO DE VALOR ECONÔMICO DE ATIVOS INTANGÍVEIS Nivaldo João dos Santos _____	24
EFEITOS DO CONTRATO PSICOLÓGICO NA AFETIVIDADE E SATISFAÇÃO NO TRABALHO DE AUDITORES Vanderlei dos Santos, Celliane Ferraz Pazetto, Nicolle Raitz Wilvert, Ilse Maria Beuren _____	39
EXCESSO DE CONFIANÇA DO <i>CHIEF EXECUTIVE OFFICER</i> E A PRÁTICA DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS Cristian Bau Dal Magro, Marcello Christiano Gorla, Roberto Carlos Klann _____	55
PERCEPÇÃO DOS ANALISTAS FINANCEIROS SOBRE A RELEVÂNCIA DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL NO SETOR ELÉTRICO Amanda Medeiros Martins, Adolfo Henrique Coutinho e Silva _____	71
PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO (PAC): UM ESTUDO DESCRITIVO SOBRE OS DESPERDÍCIOS ATIVOS E PASSIVOS Daniele Silva Rodrigues, Nálbia de Araújo Santos, Walmer Faroni _____	89
PROPOSTA DE INDICADORES FINANCEIROS SOBRE A JUDICIALIZAÇÃO DA SAÚDE NO MUNICÍPIO DE CHAPECÓ (SC) Gilvane Scheren, Rodney Wernke, Antonio Zanin _____	106
DIRETRIZES PARA SUBMISSÃO DE ARTIGOS _____	124

Editorial

A constante evolução da Contabilidade traz novos desafios, obrigações e oportunidades à classe contábil. Tendo em vista esse cenário, os estudos, pesquisas e análises, criteriosamente selecionados para esta edição, têm como objetivo promover reflexões e debates que contribuam para o aprendizado e o aperfeiçoamento dos nossos leitores.

Os artigos abrangem temas de grande relevância. Abordam questões práticas e comportamentais que podem interferir no dia a dia dos profissionais. Um exemplo é o texto que trata da implantação do Bloco K, livro de registro exigido pelo SPED, que, como sabemos, vem gerando dúvidas nas organizações.

Mas, se uma das dificuldades enfrentadas pela sua empresa é determinar o valor econômico de ativos intangíveis, recomendo a leitura do segundo artigo desta edição, que apresenta um estudo de caso bastante interessante sobre o tema.

No âmbito das relações de trabalho, um outro estudo demonstra que o contrato psicológico influencia na satisfação das atividades exercidas pelo auditor. Por sua vez, o excesso de confiança do CEO pode influenciar nas práticas de gerenciamento de resultados, conforme uma pesquisa realizada com 127 empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa.

E você já parou para pensar na utilidade das informações contábeis especificamente para o setor elétrico? Uma pesquisa revelou as percepções de analistas financeiros que atuam na área.

Superfaturamento, má administração, fraude e irregularidade nas licitações. Esses foram os principais desperdícios apontados em um estudo sobre o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento). Por fim, há ainda uma proposta de indicadores financeiros referentes aos gastos com medicamentos oriundos da judicialização da saúde no município de Chapecó. Boa Leitura!

Contador **Marcello Alexandre Seemann**
Presidente CRCSC

ADAPTAÇÕES NECESSÁRIAS PARA IMPLANTAÇÃO DO BLOCO K DO SPED FISCAL NAS ORGANIZAÇÕES

ADJUSTMENTS REQUIRED FOR DEPLOYMENT OF BLOCK K IN THE SPED FISCAL IN ORGANIZATIONS

DÉBORA ALLINE DE MELLO

Graduada em Contabilidade pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (UNOESC). Pós-graduada em Gestão Tributária pela UNOESC. **Endereço:** Rua Dirceu Giordani, 696 | Jardim Tarumã | Xanxerê/SC | Brasil.

E-mail: debora.allinedm@hotmail.com

DAVID RODRIGO PETRY

Doutorando em Administração pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (UNOESC). Professor da UNOESC. **Endereço:** Rua Cel. Passos Maia, 919 | Centro | Xanxerê/SC | Brasil.

E-mail: david.petry@unoesc.edu.br

JORGE CARLOS PALUDO

Mestre em Administração pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (UNOESC). Professor e coordenador do curso de graduação em Ciências Contábeis da UNOESC, em Xanxerê. **Endereço:** Rua Dirceu Giordani, 696 | Jardim Tarumã | Xanxerê/SC | Brasil.

E-mail: jorge.paludo@unoesc.edu.br

IEDA MARGARETE ORO

Doutora em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB). Professora do Curso de Ciências Contábeis e do Mestrado Profissional em Administração da Universidade do Oeste de Santa Catarina (UNOESC). **Endereço:** Av. Nereu Ramos, 3777D | Seminário | Chapecó/SC | Brasil.

E-mail: ieda.oro@unoesc.edu.br

RESUMO

O Bloco K é o livro de registro de controle de produção e estoques na versão digital exigido pelo SPED no Brasil. Trata das informações fiscais e tributárias detalhadas dos estabelecimentos das pessoas jurídicas. A exigência desse novo conjunto de informações pelo fisco vem apresentando algumas dificuldades nas organizações para sua implantação. Assim, o objetivo deste artigo visa identificar quais são as principais adaptações administrativas e gerenciais necessárias para a mudança no sistema de controle dos estoques de produtos nas empresas, em relação à implantação do Bloco K no SPED Fiscal. Quanto aos procedimentos metodológicos caracteriza-se como uma pesquisa descritiva, com abordagem qualitativa, realizada por meio de questionário aplicado no departamento fiscal de cinco empresas catarinenses. Os resultados evidenciam que o Bloco K influencia direta e positivamente nas empresas, as quais estão percebendo dificuldades em sua implantação, como problemas com o sistema interno, falhas de configuração, cadastros incompletos e falta de conhecimento para trabalhar com o Bloco K. O estudo permitiu ainda concluir que, mesmo considerando as dificuldades elencadas para a implantação do Bloco K, o sistema traz benefícios que impactam positivamente na gestão das

Submissão em 13/06/2017. Revisão em 19/08/2017. Aceito em 02/02/2018.

empresas, pois fortalece o sistema de controles internos e proporciona maior confiabilidade nas informações geradas. Fatores relacionados ao elevado custo de implantação também foram evidenciados. Esse resultado reforça a importância da empresa estar se aperfeiçoando ao máximo, investindo em conhecimento e tecnologia, para estar preparada para a evolução.

Palavras-chave: SPED Fiscal. Bloco K. Controle de produção e do estoque.

ABSTRACT

Block K is the record book of production and inventory control in the digital version required by the SPED in Brazil, which deals with the detailed tax information of the establishments of legal entities. The requirement of this new set of information by the tax authorities has shown some difficulties in organizations for its deployment. Thus, this article aims to identify what are the main administrative and managerial adjustments required for the change in the inventory control system of products in the companies in relation to the deployment of block K in the SPED Fiscal. As for the methodological procedures is characterized as a descriptive research with a qualitative approach performed through a questionnaire applied in the tax department of five companies in Santa Catarina. The results show that the block K influences directly and positively in companies that are finding difficulties in its deployment, such as problems with the internal system, configuration failures, incomplete records and lack of knowledge to work with Block K. The study also allowed conclude that even considering the difficulties listed for the deployment of Block K, the system brings benefits that positively impact on company management, as it strengthens the internal control system and it provides greater reliability in information generated. Factors related to the high cost of deployment were also shown. This result reinforces the importance of the company is improving to the most by investing in knowledge and technology, to be prepared for evolution.

Keywords: SPED Fiscal. Block K. Production and inventory control.

1 INTRODUÇÃO

Criado pelo ajuste SINIEF nº 02, de 1972, o Livro Registro da Produção e do Estoque Modelo 3 já nasceu com a possibilidade de ser substituído por relatórios que demonstrassem a real movimentação dos estoques das empresas. Desde que foi criado, este livro tinha como único propósito informar ao fisco federal e estadual as movimentações de estoque, a árvore de produtos e controlar o custo médio das mercadorias e produtos.

Esse livro fiscal voltou à cena recentemente, em função de ter sido acrescido aos livros obrigatórios do Sistema Público de Escrituração Digital, SPED Fiscal, conforme ajuste SINIEF nº 18, de 11 de outubro de 2013, incorporando mais um bloco de informações ao complexo trabalho de entrega de obrigações já existente (Rocha & Almeida, 2014).

Instituído pelo Decreto nº 6.022, de 22 de janeiro de 2007, o projeto do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED) faz parte do Programa de Aceleração do Crescimento do Governo Federal (PAC) 2007-2010 e se constitui em mais um avanço na informatização da relação entre o fisco e os contribuintes. Esse decreto iniciou com três grandes projetos: Escrituração Contábil Digital, Escrituração Fiscal Digital e a NFe Ambiente Nacional.

Entre os projetos do SPED, a Escrituração Fiscal Digital, EFD, constitui-se de um conjunto de escriturações de documentos fiscais e de outras informações de interesse dos fiscos das unidades federadas e da Secretaria da Receita Federal do Brasil, bem como de registros de apuração de impostos referentes às operações e prestações praticadas pelo contribuinte. Esse arquivo deverá ser assinado digitalmente e transmitido, via Internet, ao ambiente SPED (Receita Federal do Brasil, 2015).

Com essa nova obrigatoriedade estabelecida pelo SPED, incluindo o Livro Registro de controle da Produção e do Estoque no SPED Fiscal, a receita federal passará a ter acesso à movimentação completa de cada item do estoque, além de conhecer o processo produtivo de cada empresa. Oliveira (2014) e Rocha e Almeida (2014) argumentam que a inclusão do Bloco

K possibilitará ao agente fiscalizador o cruzamento qualitativo dos saldos apurados eletronicamente pelo Sped com os informados por meio do saldo do inventário das indústrias.

Esse bloco destina-se a apresentar informações mensais da produção e respectivo consumo de insumos, bem como do estoque escriturado, relativos às disposições contidas no Ajuste SINIEF 8, de 2 de outubro de 2015. Se a empresa possui em algum de seus estabelecimentos qualquer dos processos que caracterizam uma industrialização, segundo a legislação de ICMS e de IPI, e cujos produtos resultantes sejam tributados pelo ICMS ou IPI, mesmo que de alíquota zero ou isento, se possuir CNAE, mesmo que secundário, das divisões 10 a 32; e se a receita bruta de venda de mercadorias de todos os seus estabelecimentos no território nacional, industriais ou não, excluídas as vendas canceladas, as devoluções de vendas e os descontos incondicionais concedidos, igual ou superior a R\$300.000.000,00, no segundo exercício anterior ao início de vigência da obrigação, então, deverá apresentar o Bloco K a partir de 01/01/2016 (Ajuste Sinief Confaz 8, 2015).

Para os demais estabelecimentos atacadistas classificados nos grupos 462 a 469 da Classificação Nacional de Atividades, e os equiparados a industrial, a obrigatoriedade de escriturar o Bloco K foi a partir de 1º de janeiro de 2018.

Portanto, os registros a serem informados no Bloco K correspondem aos dados das fichas técnicas dos produtos, das perdas ocorridas no processo produtivo, das ordens de produção, dos insumos consumidos e da quantidade produzida, inclusive das industrializações, efetuadas em terceiros.

Nesse contexto, para atender às obrigações fiscais as empresas precisaram investir em educação continuada e em sistemas que possibilitem a apuração e integração dos custos de produção implementando um controle de produção confiável para cumprir o prazo oferecido pelo governo. As empresas precisaram se adequar e, em alguns casos, reestruturar os seus procedimentos de trabalho.

Concomitantemente, a preocupação das organizações quanto à utilização de sistemas de informações confiáveis vem aumentando. Somasundaram e Shrivastava (2011) destacam que o controle e armazenamento de informações transformou-se em uma tecnologia altamente sofisticada, possibilitando uma diversidade de soluções para proteção, segurança e otimização da informação digital, no entanto, a utilização dessas ferramentas ainda é pouco explorada.

Segundo Young (2009), na implementação de um projeto SPED, várias áreas, processos e sistemas das empresas devem ser revistos, alterados ou até mesmo criados, objetivando-se disponibilizar para o fisco as informações requeridas pela nova legislação em vigor.

Com a implantação do Bloco K do SPED fiscal, houve mudança na forma de se registrar as operações contábeis. Como é um decreto recente e até então pouco difundido, principalmente em fontes literárias, há uma grande procura por informações claras e específicas sobre o assunto. Para auxiliar nesse processo de adequação ao SPED é necessário que sejam apontados os principais pontos em que há dificuldades, para que os órgãos competentes possam fornecer os devidos esclarecimentos, buscando-se, assim, nas empresas pesquisadas, identificar quais os fatores determinantes para obter êxito no processo de implantação e adaptação ao Bloco K, que possam servir de base para as demais empresas que ainda não implantaram ou não utilizam o sistema.

Diante desse contexto surge a questão que norteará o desenvolvimento deste estudo: quais as principais adaptações decorrentes da implantação do Bloco K no SPED Fiscal na gestão operacional das empresas?

Em decorrência do questionamento proposto, o objetivo deste estudo é verificar as principais alterações e adequações decorrentes da implantação do Bloco K no SPED Fiscal, na gestão operacional.

Assim, esta pesquisa justifica-se pela possibilidade de contribuir para o conhecimento das dificuldades que estão sendo enfrentadas pelas empresas com a implementação e adaptação ao novo sistema, permitindo a ampliação dos conhecimentos a cerca do que é o Bloco K e também dos pontos positivos e negativos que esse sistema trouxe nas empresas pesquisadas inferindo novas informações que poderão contribuir para o desenvolvimento de futuras pesquisas relacionadas a essa temática.

O trabalho está estruturado iniciando com esta introdução. Na sequência, faz-se uma incursão teórica apresentando de forma geral os conceitos, aspectos legais e obrigatoriedades.

Envolvem temas referentes aos prazos diferenciados de entrega por atividade e faturamento, informações base para o Bloco K, penalidades aplicáveis ao SPED, controle de custos, organização e adaptação das informações para o Bloco K.

Em seguida, apontam-se os procedimentos metodológicos da pesquisa, os resultados com a interpretação das informações coletadas por meio de questionário, e, por fim, as conclusões e recomendações pertinentes ao tema abordado.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Diversas alterações e adaptações serão necessárias para atender ao Bloco K introduzido no SPED Fiscal para as empresas. O entendimento do que é o Bloco K não pode ser tratada simplesmente pela interpretação da regra legal, visto que vai muito além desse contexto técnico importante. Deve abranger a compreensão sistêmica da organização e os impactos que possam advir.

Apresenta-se, nesta seção, o desenvolvimento do trabalho, uma breve revisão da literatura que servirá como base para o progresso e análise do estudo, fundamentando e explanando as bases teóricas concernentes ao assunto abordado.

2.1 Prazos diferenciados de entrega por atividade e faturamento

Com a publicação do Ajuste SINIEF 8/2015, no DOU de 08/10/2015, foram estabelecidos prazos diferenciados de entrega por atividade e faturamento, conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas, CNAE.

A partir de 1º de janeiro de 2016: Para os estabelecimentos industriais classificados nas divisões 10 a 32 da CNAE pertencentes à empresa com faturamento anual igual ou superior a R\$ 300.000.000,00, dentre as quais destacam-se: Fabricação de Produtos Alimentícios, CNAE seção 10; Fabricação de Produtos Têxteis, CNAE seção 13; Fabricação de Produtos de Madeira, CNAE seção 16; Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel CNAE seção 17; Metalurgia, CNAE seção 24; Fabricação de Produtos de Metal, exceto Máquinas e Equipamentos, CNAE seção 25; Fabricação de Equipamentos de Informática, Produtos Eletrônicos e Ópticos, CNAE seção 26; Fabricação de Máquinas e Equipamentos, CNAE seção 28; Fabricação de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias, CNAE seção 28; e Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte, exceto Veículos Automotores, CNAE seção 30.

A partir de 1º de janeiro de 2017, cabe a entrega do registro do Bloco K para os estabelecimentos industriais classificados nas divisões 10 a 32 da CNAE pertencentes à empresa com faturamento anual igual ou superior a R\$ 78.000.000,00.

A partir de 1º de janeiro de 2018, para os demais estabelecimentos industriais e equiparados a industrial, bem como estabelecimentos atacadistas classificados nos grupos 462 a 469 da CNAE, dentre os quais destacam-se:

- a) Comércio Atacadista de Matérias Primas Agrícolas e Animais Vivos, CNAE seção 462;
- b) Comércio Atacadista de Máquinas, Aparelhos e Equipamentos, exceto de Tecnologias de Informação e Comunicação, CNAE seção 466.

De acordo com o § 8º da Cláusula Segunda do Ajuste SINIEF nº 8 (2015), considera-se estabelecimento industrial aquele que possui qualquer dos processos que caracterizam uma industrialização, nos termos da legislação do ICMS e do IPI, em que os produtos resultantes estejam sujeitos a esses tributos, mesmo com alíquota zero ou isenção.

Por fim, as alterações introduzidas pelo Ajuste SINIEF nº 8 (2015), para fins de faturamento, deverão ser observadas. Considera-se faturamento a receita bruta de venda de mercadorias de todos os estabelecimentos da empresa no território nacional, industriais ou não, excluídas as vendas canceladas, as devoluções de vendas e os descontos incondicionais concedidos. O período de referência do faturamento deverá ser o segundo exercício anterior ao início de vigência da obrigação.

Os contribuintes que estão obrigados a prestar o Bloco K devem estar atentos, pois, a não apresentação, omissão ou inexatidão de informações poderá acarretar penalidades.

2.2 Informações base para o Bloco K

As informações do Bloco K são compostas por informações sobre os materiais dentro da empresa, desde a posição do estoque aos insumos para produção. A inclusão do Bloco K, que se encontra na Seção 7 do Capítulo III, Registro da EFD ICMS/IPI, destina-se a prestar informações mensais da produção e respectivo consumo de insumos, bem como do estoque escriturado:

Bloco	Descrição	Reg.
K	Abertura do Bloco K	K001
K	Período de Apuração do ICMS/IPI	K100
K	Estoque Escriturado	K200
K	Outras Movimentações Internas entre Mercadorias	K220
K	Itens Produzidos	K230
K	Insumos Consumidos	K235
K	Industrialização Efetuada por Terceiros – Itens Produzidos	K250
K	Industrialização em Terceiros – Insumos Consumidos	K255
K	Encerramento do Bloco K	K990

Figura 1. Composição do Bloco K

Fonte: Ajuste SINIEF nº 2/2009, cláusula primeira, §§ 3º, VII, e 7º; Minuta do guia Prático da EFD, versão 2.0.14.

Conforme Ajuste SINIEF nº 17/2014, que deu nova redação ao § 7º da cláusula terceira do Ajuste SINIEF nº 2/2009, que dispõe sobre a Escrituração Fiscal Digital (EFD), que se encontra na Seção 7 do Capítulo III, Registro da EFD-ICMS/IPI, esse novo bloco é composto pelos seguintes registros:

- Registro K001 - Abertura do Bloco K. Deve ser gerado para abertura do Bloco K, indicando se há registros de informações no bloco-;
- Registro K100 - Período de Apuração do ICMS/IPI. Informar o período de apuração do ICMS ou do IPI, prevalecendo os períodos mais curtos. Os contribuintes com mais de um período de apuração no mês declaram um registro K100 para cada período no mesmo arquivo;
- Registro K200 - Estoque Escriturado. Para cada período de apuração informado no K100, deve ser escriturado o estoque final por tipo (mercadorias para revenda, matérias primas, embalagens, produtos em processo, produtos acabados, subprodutos e outros insumos);
- Registro K220 - Outras Movimentações Internas entre Mercadorias. Informar a movimentação interna entre mercadorias, que não se enquadre nas já informadas nos Registros K230 e K235: produção acabada e consumo no processo produtivo, respectivamente.
- Registro K230 - Itens Produzidos. Informar a produção de produto em processo e acabado.
- Registro K235 - Insumos Consumidos. Informar o consumo de mercadoria no processo produtivo, vinculado ao produto resultante informado no Registro K230-Itens Produzidos.
- Registro K250 - Industrialização Efetuada por Terceiros - Itens Produzidos. Informar os produtos que foram industrializados por terceiros e sua quantidade.
- Registro K255 - Industrialização em Terceiros - Insumos Consumidos. Informar a quantidade de consumo do insumo que foi remetido para ser industrializado em terceiro, vinculado ao produto resultante informado no Registro K250.

- Registro K990 - Encerramento do Bloco K. Identificar o encerramento do Bloco K e informar a quantidade de linhas existentes no bloco.

Relacionadas ao controle do estoque da empresa, para Martins (2015), essas informações se restringirão ao processo produtivo e às quantidades de matéria-prima, insumos, embalagem, produto acabado, produção de terceiros, insumos consumidos nesse processo, reclassificação de produtos, insumos substituídos no processo, dentre outros.

Segundo Leão (2015) é necessário analisar e planejar detalhadamente a adequação dos processos de gestão da produção às exigências do fisco, estudar todos os requisitos do Bloco K, mapear cada detalhe dos processos de industrialização, terceirização e estocagem, avaliar o software que adotará para atender às exigências, preparar e treinar sua equipe interna na operação e nos registros de informações, fazer testes para confirmar se as informações coletadas no sistema correspondem à realidade.

A visão integrada dessa obrigação, para Fernandes (2015), contribui para uma eficiente gestão tributária, que tem como objetivo não desperdiçar recursos, já que o estoque concentra a maior energia estratégica da empresa, pela decisão de comprar barato ou a prazo e vender a prazo ou a vista.

Entretanto, Alves (2015) aponta como um aspecto importante que será preciso mencionar, por ordem de produção, todos os itens fabricados e os itens consumidos, com as respectivas quantidades e datas, fabricadas pelo próprio estabelecimento ou por terceiros. É imprescindível que seja implantado e parametrizado o sistema da empresa para a obtenção desses dados.

De acordo com Bompan (2015, p.12):

A movimentação de ajuste de estoque, ajustes de inventário, movimentação de consumo interno de insumos não apropriados a ordens de produção, não serão escriturados no Bloco K, essas movimentações devem ser escrituradas em outro bloco, pois deve-se emitir uma nota fiscal para estas saídas.

Essas informações serão disponibilizadas pelo contribuinte, desta forma, deverão ficar atentos quanto a sua estrutura, pois o fisco terá condições de controlar o estoque em paralelo a empresa, tornando as empresas escravas do que informarem.

Jesus (2015, p. 2), observa que:

A Receita Federal terá registrada no Bloco K do SPED Fiscal, as quantidades produzidas e os insumos consumidos em cada material intermediário ou produto acabado, podendo através desta informação, projetar o estoque de matéria-prima e de produto acabado do contribuinte, e as informações de industrialização efetuada por terceiros.

Devido à grande complexidade desse registro, Martins (2015) observa que é imprescindível para empresas uma solução tecnológica que tenha estrutura para o cumprimento da obrigação legal. Devem registrar todas as operações, com uma folha para cada espécie, marca, tipo e modelo da mercadoria, além de entender os registros do bloco e visualizar como atendê-los, com base nas informações existentes no seu sistema operacional.

2.3 Penalidades aplicáveis ao SPED

A entrega do Bloco K será realizada, acompanhada do SPED ICMS/IPI, no dia 25 do mês subsequente ao da apuração (Receita Federal, 2015).

Dessa forma, se não cumprido o prazo estabelecido pela Receita Federal será aplicada a Lei nº 12.873, de 24 de outubro de 2013, estabelece as seguintes penalidades: O sujeito passivo que deixar de cumprir as obrigações acessórias exigidas nos termos do art. 16 da Lei nº 9.779, de 19 de janeiro de 1999, ou que as cumprir com incorreções ou omissões será intimado para cumpri-las ou para prestar esclarecimentos relativos a elas nos prazos estipulados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil e sujeitar-se-á às seguintes multas conforme redação dada pela Lei nº 12.873, de outubro de 2013:

- a) por apresentação extemporânea: R\$ 500,00 (quinhentos reais) por mês calendário ou fração, relativamente às pessoas jurídicas que estiverem em início de atividade ou que sejam imunes ou isentas ou que, na última declaração apresentada, tenham apurado lucro presumido ou pelo Simples Nacional; R\$ 1.500,00 (mil e quinhentos reais) por mês calendário ou fração, relativamente às demais pessoas jurídicas; R\$ 100,00 (cem reais) por mês calendário ou fração, relativamente às pessoas físicas.
- b) por não cumprimento à intimação da Secretaria da Receita Federal do Brasil para cumprir obrigação acessória ou para prestar esclarecimentos nos prazos estipulados pela autoridade fiscal: R\$ 500,00 (quinhentos reais) por mês calendário.
- c) por cumprimento de obrigação acessória com informações inexatas, incompletas ou omitidas: 3%, não inferior a R\$ 100,00 (cem reais) do valor das transações comerciais ou das operações financeiras, próprias da pessoa jurídica ou de terceiros em relação aos quais seja responsável tributário, no caso de informação omitida, inexata ou incompleta; 1,5%, não inferior a R\$ 50,00 (cinquenta reais) do valor das transações comerciais ou das operações financeiras, próprias da pessoa física ou de terceiros em relação aos quais seja responsável tributário, no caso de informação omitida, inexata ou incompleta.
- d) na hipótese de pessoa jurídica optante pelo Simples Nacional, os valores e o percentual serão reduzidos em 70% (setenta por cento). A multa será reduzida à metade, quando a obrigação acessória for cumprida antes de qualquer procedimento de ofício.

Joaquim (2015, p. 1) observa que:

Finalmente a Receita atendeu o clamor dos empresários, profissionais e entidades de classes pela cobrança exorbitante que era anteriormente de R\$ 5.000,00 por mês ou fração pela não entrega nos prazos os programas do SPED e não distinguindo o porte das empresas e a sua capacidade contributiva, que, aliás, são selecionados pelo fisco para fins arrecadatório, como por exemplo para fins de lucro real como: bancos, *factoring*, pessoas jurídicas que usufruam de incentivos fiscais, faturamento bruto no ano calendário anterior etc.

É necessário cuidado com a elaboração e entrega de todos os programas do SPED, pois o Fisco já possui sistemas de controles eletrônicos para aplicação das referidas penalidades de forma mais eficiente.

2.4 Controle de custos e seus custos de implantação

Para que a implantação do custo contábil seja eficiente, será necessário realinhamento interno no que diz respeito a mudanças de cultura, como também o apoio de todos os colaboradores ligados direta ou indiretamente à produção. Assim, eventuais diferenças entre os saldos poderão ser justificadas, caso contrário será configurado como sonegação fiscal e sofrerá assim as penalidades, conforme a Lei nº 12.873, de 24 de outubro de 2013, trazidas por essa nova realidade.

Em um ambiente de novas normas contábeis e de controle e fiscalização eletrônica, os contribuintes devem efetuar um trabalho detalhado de revisão da estrutura de custos e de configuração do sistema de gestão empresarial - ERP e de gestão fiscal (Rocha, 2012, p. 7).

A responsabilidade pelas informações geradas pela Contabilidade de Custos não é exclusiva do Contador. Envolve profissionais da área fiscal, custos, e das demais áreas direta ou indiretamente ligadas com a produção.

Com tanta informação repassada pelos contribuintes, o Fisco poderá realizar o cruzamento quantitativo dos saldos apurados eletronicamente pelo SPED com os informados pelas empresas, por intermédio do inventário.

As informações para o Bloco K no arquivo do SPED Fiscal não envolvem valores

monetários, apenas as quantidades dos produtos.

Dessa forma, para Jesus (2015), esse controle visa a erradicar eventuais diferenças nos saldos, se não justificados, o que pode configurar sonegação fiscal, contribuir para a extinção a prática de nota fiscal espelhada, calçada, dublada, subfaturada ou meia nota, além da manipulação das quantidades de estoques por ocasião do inventário físico.

Apesar de o fisco exigir informações detalhadas a seu favor, é fato que indiretamente as organizações também são beneficiadas pelas exigências nos controles de custo. O simples fato de conseguir mensurar o custo do processo produtivo permite às organizações traçarem novas estratégias e buscarem novos mercados, a fim de melhorar seu desempenho.

No entanto, esse processo de implantação ainda possui um fator que deve ser analisado com bastante cuidado. De acordo com Passos (2010), uma das principais críticas à implantação do SPED refere-se justamente aos custos para sua implantação e à adequação às novas regras estabelecidas por esse sistema. As organizações apresentam certa cautela com relação aos investimentos realizados, visto que, a curto prazo, somente o governo é beneficiado por esse sistema.

Apesar disso, a inserção do SPED ainda é muito recente nas organizações. Mais recente ainda é o Bloco K, cuja implantação ainda está no princípio. Será no decorrer do início da década de 2020 que sua consolidação poderá ser melhor mensurada e analisada comparativamente, pois aí sim os efetivos custos de implantação serão conhecidos. Nesse período, será possível também identificar os primeiros benefícios que o Bloco K trará para as empresas.

2.5 Controle, organização e adaptação das informações para o Bloco K

Nas últimas décadas o controle e o armazenamento de informações transformou-se em uma tecnologia altamente sofisticada. Possibilitam uma diversidade de soluções para proteção, segurança e otimização da informação digital (Somasundaram & Shrivastava, 2011). Aliada a essa tecnologia, o Bloco K surge como ferramenta de controle, tanto para as organizações como para o fisco. Ele não pode ser visto apenas como uma obrigação acessória a ser preenchida de maneira a evitar multas administrativas, mas sim como uma demanda da visão integrada de todo o grupo envolvido.

A criação de estratégias, formalizadas por meio de um planejamento bem estruturado, é um processo que leva em conta os pontos fortes e fracos das organizações, assim como as ameaças e oportunidades do meio ambiente, para produzir e articular os resultados, estabelecendo objetivos, estratégias e ações na forma de um sistema integrado de decisões que possibilitem aumento de competitividade empresarial (Cruz, Librelotto, Ferroli, Bonatti & Zanin, 1998).

Nesse sentido, os sistemas de informações devem ser distinguidos do nível estratégico para altos gerentes, que enfocam os problemas da tomada de decisão. Esses primeiros podem ser usados por todos os níveis da organização e ainda são de maior alcance e profundidade que outras classes de sistemas.

Para Bompan (2015), a responsabilidade é conjunta entre a equipe de planejamento de produção, a equipe contábil, vinculada especificamente com custos, e a equipe tributária, fiscal e jurídica. Contudo, para Gomes (2014), diante da abertura de segredos de produção, as empresas serão diretamente impactadas no que tange à necessidade de aperfeiçoamento da qualidade nos controles relacionados aos estoques e à produção. A ausência ou falta de qualidade nesses controles poderá expor as empresas a questionamentos ou mesmo a autuações pelo fisco.

Para Jesus (2015, p. 1):

O processo produtivo industrial nem sempre é executado com base em ordem de produção, alguns produtos pelas suas características tem fluxo contínuo de produção e outros são de longa duração, as vezes ultrapassam o exercício fiscal, outros são produzidos para estoques e permanecem sem alterações, outros são produzidos por encomenda com especificação técnicas definidas pelos clientes.

Devido a essa vasta cadeia produtiva das indústrias, Gomes (2014) enfatiza que a medida mais saudável é contar com o auxílio de profissionais experientes e comprometidos para analisar e revisar os dados levantados, a fim de evitar incoerência nas informações repassadas ao fisco por meio do Bloco K do SPED Fiscal, evitando atuação fiscal.

A Instrução Normativa nº 86/2001 da Secretaria da Receita Federal dispõe que, as pessoas jurídicas que utilizarem sistemas de processamento eletrônico de dados para registrar negócios e atividades econômicas ou financeiras, escriturar livros ou elaborar documentos de natureza contábil ou fiscal, ficam obrigadas a manter, à disposição da SRF, os respectivos arquivos digitais e sistemas, pelo prazo decadencial previsto na legislação tributária.

Para atender à IN-86 as empresas devem ter condições de poder entregar os arquivos solicitados pela fiscalização dentro do prazo solicitado.

Para Fernandes (2015, p. 1):

Como a quantidade e a diversidade de arquivos são grandes e o prazo de entrega é muito curto, a empresa deve preferivelmente preparar os arquivos com antecedência, ou seja, deixar os arquivos preparados, e devidamente validados, antes de uma possível fiscalização.

Para que a empresa possa ter certeza de que seus arquivos estão 100% corretos e de acordo com as especificações exigidas, Bompan (2015) destaca que há necessidade de fazer uma série de testes de validação antes de serem entregues para a fiscalização. Esses testes devem ser feitos com bastante antecedência a fim de que haja tempo suficiente para fazer as eventuais correções.

No mesmo panorama, Gomes (2014) defende que o sistema da empresa deve dispor de um programa de geração dos arquivos que possa transformar os dados no formato exigido pela legislação, para que possam em seguida ser validados, ou seja, para atender à IN-86 a empresa deve ter funcionários capacitados e investir em um sistema operacional adequado a entregar os arquivos solicitados pela fiscalização dentro do prazo solicitado, para evitar problemas com o fisco e gerir a empresa de forma eficaz.

3 METODOLOGIA

A metodologia objetiva captar e analisar as características de um conjunto de regras básicas que busca desenvolver evidências observáveis, de modo a obter, organizar, sistematizar e produzir conhecimento. Segundo Gil (2010, p. 261), metodologia “é a organização das partes ou dos elementos que forma um todo”.

A abordagem do problema caracteriza-se de forma qualitativa. Para Richardson (1999), essa metodologia diferencia-se tanto nas formas de coleta de informações, quanto no seu tratamento, por meio de técnicas de análise de conteúdo, desde as mais simples até as mais complexas.

A pesquisa caracteriza-se ainda como descritiva relacional. Cooper e Schindler (2011) destacam que, por meio da pesquisa descritiva, busca-se identificar a frequência com que ocorre determinado fenômeno, a relação e conexão que possui com outros, além de sua natureza e características. Pesquisas dessa natureza possuem a característica de observar, registrar, analisar e correlacionar fatos ou fenômenos sem que os mesmos sejam manipulados (Cooper & Schindler, 2011).

Do ponto de vista dos procedimentos técnicos, a pesquisa caracteriza-se como levantamento. Para isso, a ferramenta utilizada para coleta de dados neste estudo foi questionário estruturado, tendo em vista que se constitui numa das mais importantes técnicas para a obtenção de dados nas pesquisas sociais (Gil, 2010). O autor complementa afirmando que:

Pode-se definir questionário como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por

objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas, etc. (Gil, 2010, p.125).

Os questionários foram encaminhados via e-mail a 6 empresas, aos cuidados dos profissionais que atuam no departamento fiscal. O questionário foi composto por 14 perguntas, 3 perguntas abertas e 11 fechadas. Para Gil (2010), nas perguntas abertas os entrevistados discorrem sobre opiniões próprias, enquanto nas fechadas respondem baseados numa lista de alternativas previamente oferecidas.

Após a efetivação da coleta de dados por meio de questionários, revisão bibliográfica dos temas ligados à pesquisa, foi realizada a condensação de dados extraídos do resumo das respostas. Segundo Marconi (2009), é por meio da análise dos dados que se encontram os detalhes decorrentes do trabalho estatístico, com a finalidade de buscar as respostas às indagações do estudo, assim como esclarecer as relações necessárias entre os dados obtidos.

A análise dos dados foi realizada por método comparativo, definido como “a comparação de um determinado número de organizações a fim de estabelecer relações entre suas características” (Gil, 2010, p. 18).

Assim, a próxima seção traz as análises realizadas no estudo bem como os principais resultados quanto à percepção dos respondentes sobre a implantação do Bloco K nas organizações.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

O questionário foi idealizado com perguntas intuitivas e práticas para obter respostas de fácil entendimento. Adicionalmente, constatou-se que a maioria possuía e-mail, o que definiu a forma de comunicação, tanto de envio como de recepção dos questionários. Assim, iniciou-se questionando se o respondente tem ciência da necessidade da implantação do Bloco K no Sistema Público de Escrituração Digital – ICMS/IPI, conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1

A empresa tem ciência da obrigatoriedade de apresentação do Bloco K

Opção	Ciência da obrigatoriedade do Bloco K		Cumprimento do prazo para apresentação	
	Entrevistados	Frequência	Entrevistados	Frequência
Sim	5	100%	4	80%
Não	0	0%	1	20%
TOTAL	5	100%	5	100%

Nota. Fonte: Dados da Pesquisa.

Verifica-se na Tabela 1 que todos os respondentes já possuem ciência da obrigatoriedade de apresentação do Bloco K. Concomitantemente, questionou-se se a empresa está se organizando a fim de atender aos prazos estabelecidos pela legislação. Conforme apresentado na Tabela 1, verifica-se que 20 % dos respondentes não conseguirão cumprir a exigência de apresentação do Bloco K no prazo, porém, a maioria, ou seja 80 % responderam que conseguirão cumprir tal a exigência.

Dentre as 5 empresas entrevistadas, 40% classificam-se como estabelecimentos industriais classificados nas divisões 10 a 32 da CNAE (indústrias de transformação), pertencentes à empresa com faturamento anual igual ou superior a R\$ 78.000.000,00. Teve sua obrigatoriedade a partir de 1º de janeiro de 2017. 60% classificam-se para os demais estabelecimentos industriais e equiparados a industrial, bem como estabelecimentos atacadistas classificados nos grupos 462 a 469 da CNAE, com obrigatoriedade a partir de 1º de janeiro de 2018.

Tabela 2
Classificação em que a empresa se enquadra

Classificação da Empresa	Entrevistados	Frequência
Estabelecimentos industriais classificados nas divisões 10 a 32 da CNAE (indústrias de transformação) pertencentes à empresa com faturamento anual igual ou superior a R\$ 300.000.000,00;	0	0%
Estabelecimentos industriais de empresa habilitada ao Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado (Recof) ou a outro regime alternativo;	0	0%
Estabelecimentos industriais classificados nas divisões 10 a 32 da CNAE (indústrias de transformação) pertencentes à empresa com faturamento anual igual ou superior a R\$ 78.000.000,00;	2	40%
Demais estabelecimentos industriais, Estabelecimentos atacadistas classificados nos grupos 462 a 469 da CNAE	3	60%

Nota. Fonte: Dados da Pesquisa.

Os resultados apresentam-se dessa forma devido às organizações não se caracterizarem como sendo de grande porte.

Na sequência, questionou-se os profissionais se o sistema operacional que utilizam nos processos de produção e controle de estoques está preparado para apresentar as informações requeridas nos registros do Bloco K. Os resultados são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3
Adequação do sistema ERP ao Bloco K

	Entrevistados	Frequência
Sim	4	80%
Não	1	20%

Nota. Fonte: Dados da Pesquisa.

Verifica-se dentre os respondentes que apenas um possuía um sistema que não atende aos requisitos do Bloco K, ou seja, que 80 % dos entrevistados, afirmam que os sistemas utilizados para controle de estoque garantem o suporte necessário para a entrega da obrigação.

Do ponto de vista da maioria das empresas, os sistemas de informação hoje são considerados como um recurso estratégico para as empresas, para, conseqüentemente, buscarem e gerenciarem as informações, e, assim, garantir suporte para a tomada de decisão.

Com relação ao respondente que afirmou que seu sistema não possui capacidade para que os auxiliem na gestão da empresa, enfatiza-se que esse dado deve-se pelo fato de se tratar de uma empresa familiar e não veem nesse momento a aquisição de um sistema operacional como instrumento essencial, pois dizem possuir seus próprios meios de controle.

Questionou-se se o volume de informações acrescidas com o registro do Bloco K poderão acarretar dificuldades na geração do arquivo para transmissão à Receita Federal. Todos responderam que os detalhes exigidos para a apresentação são muitos e que as dificuldades são inevitáveis.

Os respondentes destacam ainda que as dificuldades ocorrem devido às grandes modificações e formas de interpretação, pois, na maioria das vezes, as leis são expostas aos usuários, mas não se detalha a sua funcionalidade ou a sua aplicabilidade. O tempo para adaptação é um grande vilão para o preenchimento do Bloco K. Corrobora com o disposto por Alves (2015) de que a necessidade de mensuração da produção por Ordens de Produção pode dificultar o processo, visto que as adequações e ajustes do que vinham fazendo até então são muito trabalhosos e a maioria das empresas deixou para se adequar no último momento. Isso gerou transtornos.

Por meio da pesquisa contatou-se ainda que os profissionais não acreditam que esse novo sistema lhes proporcione menos burocracia e redução da carga de trabalho. Pelo contrário, enfatizaram que no primeiro momento haverá um aumento considerável de trabalho, em virtude

das exigências e, como o cruzamento das informações está cada vez mais consistente, a atenção tende ser mais fortemente exigida.

O segundo respondente destaca:

É um novo desafio que deve ser cumprido, lhes repassando informações e adequando seus sistemas de acordo com o layout exigido. O mesmo pode-se dizer em relação à burocracia, pois, não diminuirá no princípio, porque, mesmo que seja tudo digitalizado ainda é necessário realizar a conferência de todos os dados e informações que devem ser repassadas ao fisco.

Ao serem questionados se para atender às novas regras do Bloco K estão utilizando assessoria de empresa especializada, para dar suporte aos colaboradores, a fim de atender às necessidades e prioridades da empresa em relação à exigência, todos destacaram que ainda é cedo para isso, e optaram por realizar o processo de adaptação inicialmente com ferramentas e recursos próprios. No entanto, o que preocupa as organizações e converge para aqueles fatores apontados por Bompan (2015) e Gomes (2014) é a exposição de segredos de produção. Esse fator ainda deve ser amplamente discutido internamente, a fim de que referidas informações não se tornem públicas com a implantação do Bloco K.

O sétimo questionamento buscou identificar se foram disponibilizados aos colaboradores treinamentos direcionados ao uso dos sistemas operacionais dos processos internos para o correto preenchimento dos dados das fichas técnicas dos produtos, das perdas ocorridas no processo produtivo, das ordens de produção, dos insumos consumidos e da quantidade produzida, inclusive das industrializações, dados esses obrigatórios a ser apresentados no Bloco K. Os resultados são demonstrados na Tabela 4.

Tabela 4

Disponibilização de treinamento aos colaboradores direcionados ao uso dos sistemas operacionais dos processos internos para o correto preenchimento dos dados das fichas técnicas dos produtos

	Entrevistados	Frequência
Sim	4	80%
Não	1	20%

Nota. Fonte: Dados da Pesquisa.

Verifica-se que 80% disponibilizam o uso de soluções tecnológicas automatizadas para aperfeiçoar todos os processos que envolvem a equipe, considerados a imensa quantidade de informações e os dados a serem preenchidos.

Para esses respondentes, os treinamentos direcionados ao uso de soluções tecnológicas que visam a dar maior agilidade e segurança aos processos internos, além de garantirem a atualização dos profissionais, também favorecem o nivelamento do conhecimento da equipe sobre o tema tratado. Facilitam o entendimento comum e a adoção de padrões de trabalho.

Os respondentes destacam que o método utilizado foi a habilitação dos colaboradores por meio de cursos de capacitação específicos. Nesse contexto, a atualização dos profissionais passou a ser uma necessidade básica, de modo a permitir que os colaboradores atuem de forma ativa e segura, sem falhas, a fim de minimizar impactos e riscos, além de garantir a aderência aos novos processos obrigatórios.

Por unanimidade, as empresas acreditam que é essencial investir em atualização e capacitação dos seus colaboradores, para garantir a formação de equipes de alto rendimento que necessitam de preparação prévia para atender às novas regras de forma correta, além de assegurar a construção da imagem e da reputação da empresa.

Assim, questionou-se se existe a utilização dos canais de comunicação interna da empresa, para manter os colaboradores atualizados, como distribuição de matérias, artigos e notícias relevantes sobre o tema, num processo contínuo de aprendizado. Os resultados são apontados na Tabela 5.

Tabela 5
Utilização dos canais de comunicação interna da empresa

	Entrevistados	Frequência
Sim	3	60%
Não	2	40%

Nota. Fonte: Dados da Pesquisa.

Nota-se que, para 60% dos entrevistados, é interessante a utilização de canais de comunicação interna da empresa, para manter os colaboradores atualizados, com a distribuição de materiais, artigos, notícias relevantes, o que favorece a criação de uma cultura voltada ao desenvolvimento profissional. Conforme Tabela 5, 40% das empresas não se utilizam de treinamentos e comunicação interna.

Questionou-se então se haviam sido realizadas contratações de serviços de terceiros, a fim de atender ao Bloco K. O resultado pode ser evidenciado na Figura 2.

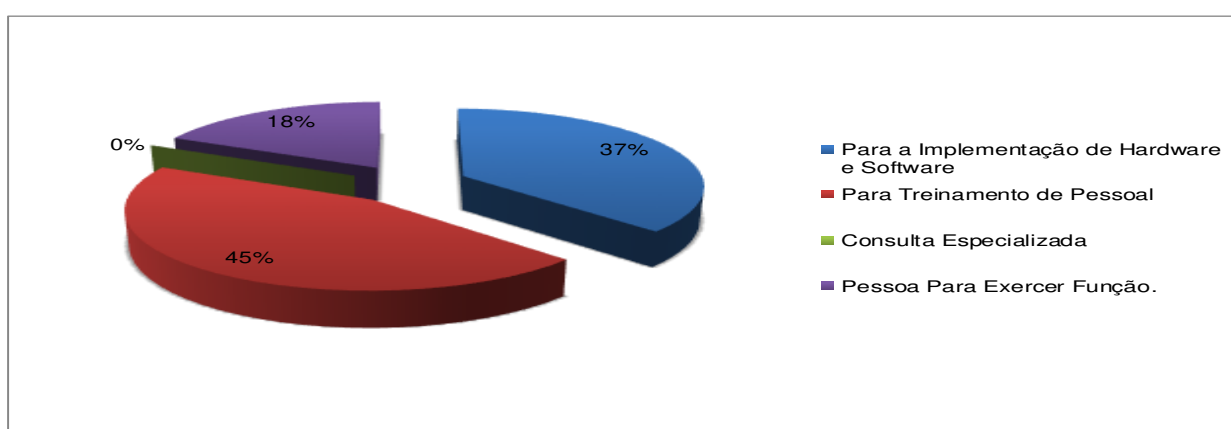


Figura 2. Contratação de serviços de terceiros

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota-se que com maior frequência que realizou-se a contratação para a implementação de treinamento de pessoal que totaliza um percentual de 45%. Para 37% dos entrevistados, a contratação de implementação de Hardware e Software foi de maior necessidade. 18% dos respondentes descreveu ser necessária a contratação de pessoas para exercerem a função. Nesse questionamento o respondente tinha a possibilidade de marcar mais de uma alternativa.

Na sequência argumentou-se que assinalassem as dificuldades encontradas para a implementação do Bloco K quanto ao controle de estoque. Da mesma forma, os respondentes poderiam assinalar mais de uma alternativa. Os resultados são evidenciados na Tabela 6.

Tabela 6
Dificuldades encontradas para a implementação do Bloco K quanto ao controle de estoque

	Entrevistados	Frequência
Mapeamento movimentações de estoque	5	27%
Adequação dos softwares	4	21%
Movimentações existentes com terceiros	2	10%
Cultura da empresa em relação a uma equipe comprometida	2	10%
Revisão de cadastro das mercadorias e produtos	5	27%
Sistemas adequados para atender as exigências do SPED.	1	5%

Nota. Fonte: Dados da Pesquisa.

Com base nos dados coletados pelo questionário, pode-se verificar que o mapeamento do processo produtivo, que inclui a movimentação do estoque e as perdas ou quebras dos produtos, revisão de cadastro das mercadorias e produtos e a adequação dos softwares de controle de estoques, quanto à compra e venda de produtos, são as maiores dificuldades que as empresas tiveram, ou têm, para a implantação do Bloco K.

Isso decore da complexidade que as organizações possuem com relação ao processo produtivo e que, de fato, contribui para dificultar a correta apresentação dos dados aos órgãos federativos e fiscalizadores. Os resultados vêm ao encontro das premissas apresentadas por Leão (2015) e Alves (2015), que propõem a necessidade de planejamento quanto aos processos e organização empresarial. Com base no detalhamento desses processos, viabiliza-se o ordenamento das ações internas que culminará no bom desempenho para implantação dessa ferramenta.

Por fim, buscou-se identificar por meio de pergunta aberta a existência de dificuldades encontradas, além das citadas. 20% dos entrevistados responderam que não estão enfrentando dificuldade referente à situação questionada.

Outros 60% responderam que uma das principais dificuldades que estão enfrentando está na falta de informação e capacitação por parte dos órgãos fiscalizadores quanto à realização dos procedimentos exigidos pelo Bloco K.

Esses salientaram ainda que a mudança do processo acaba sendo uma das principais dificuldades encontradas. Já os demais 20% dos entrevistados responderam que a dificuldade está ligada à situação financeira da empresa, devido à falta de recursos disponibilizados para colocar em prática esse novo processo, bem como com relação à implantação de um software adequado para prosseguir com o processo exigido pelo Bloco K.

Com relação aos benefícios trazidos por essa exigência, verificou-se que 80% dos respondentes afirmam já haver impactos positivos, principalmente na parte de controles internos, como, por exemplo, no controle de estoques.

O terceiro respondente destaca que:

Ocorreram ajustes principalmente da parte de estoque, na digitação da quantidade de produtos, nota fiscal e tributação, se o usuário não cadastrar corretamente o sistema vai acusar erro, [...] hoje a coisa anda mais amarrada, com isso busca-se e precisa-se ter um controle bom e eficaz.

Os demais 20% dos entrevistados afirmam não ter tido qualquer tipo de benefício com a implantação do Bloco K. Afirmam que na empresa já havia controle interno sobre a movimentação do estoque.

Nota-se, nesse contexto, que os resultados divergem, em parte, dos estudos de Fernandes (2015) e Jesus (2015). Ambos apontam a implantação do Bloco K como uma ferramenta que pode contribuir para a gestão tributária nas organizações. Assim, apesar de permitir maior controle dos impostos, em razão da necessidade do seu detalhamento, não se vislumbra em sua implantação a possibilidade de economia tributária.

Esta seção apresentou os dados coletados nesta pesquisa, bem como sua tabulação e análise. A seção seguinte aborda as conclusões do estudo e recomendações para estudos futuros.

5 CONCLUSÕES

No cenário atual fica evidenciado que a tecnologia norteia e protagoniza grandes mudanças. E essas passaram a exigir nas empresas das mais variadas áreas aperfeiçoamento quase que instantâneo.

O presente estudo teve por objetivo identificar as adaptações necessárias para implantação do Bloco K do SPED Fiscal nas empresas. Para tanto, pesquisou-se por meio de questionários aplicados ao responsável pelo setor fiscal de cada empresa, o que compõe a amostra de pesquisa. Foram enviados questionários por e-mail para seis organizações. Dessas cinco retornaram com o instrumento respondido integralmente.

As empresas perceberam dificuldades na implantação do Bloco K no SPED. Dessas dificuldades destacam-se, por exemplo, problemas com o sistema interno, falhas de configuração, cadastros incompletos e falta de conhecimento para trabalhar com o SPED. O suporte para superação dessas dificuldades foi encontrado em cursos de capacitação.

Verificou-se que o mapeamento do processo produtivo e as movimentações de estoque foram apontados como a principal dificuldade. Essa dificuldade está ligada diretamente ao controle de estoque, que em muitos casos não é feita de forma ordenada. Outro fator importante a ser destacado é a revisão de cadastro das mercadorias e produtos. Esse acontecimento, muitas vezes, não é eficiente e exato. Acarreta o erro de contagem e, conseqüentemente, dificuldade na realização da entrega dos dados para o Bloco K.

No processo de implantação as empresas precisaram investir principalmente em treinamento do pessoal envolvido e em tecnologia, softwares de gestão empresarial. Dessa forma, infere-se que o Bloco K trouxe maior necessidade de evolução e adequação às novas exigências e as empresas precisaram investir em conhecimento e tecnologia, que são as bases para a evolução.

Os sistemas devem estar preparados e capazes de gerar as informações com o nível de detalhamento do Bloco K e essas informações devem ser geradas com segurança. Os responsáveis pela área devem correr contra o tempo para que a informação possa ser transmitida de forma consistente e ser condizente com os números do balancete da empresa. Um bom sistema de gestão certamente ajudará a fazer esse controle, as empresas terão informações mais precisas sobre a sua produção, e saberão, de fato, os custos dos seus processos produtivos.

A percepção do responsável pela implantação do projeto foi determinante para obter êxito no processo de implantação e adaptação ao Bloco K. Pode-se observar destaque na base de dados existente, controles internos e capacitação dos colaboradores envolvidos no processo. Percebe-se com isso a importância de se trabalhar com os controles internos, investir em infraestrutura, para melhorar a base de dados existente na empresa.

Outros pontos de destaque são investimentos em tecnologia da informação e sistema operacional, além de melhorar e profissionalizar a equipe envolvida. Percebe-se a importância, que os entrevistados deram, em investir na sistematização da empresa com investimentos nos controles internos e com o intuito de formar uma base de dados consistente e confiável. Após a formação e manutenção dessa base de dados segura, a empresa poderá obter êxito no processo de implantação do Bloco K, além de usufruir dessa base formada, em prol do seu desempenho.

Conclui-se, mesmo considerando as dificuldades elencadas para a implantação do Bloco K, que o sistema traz benefícios que impactam positivamente na gestão das empresas, pois fortalece o sistema de controles internos, e proporciona maior confiabilidade nas informações geradas. Esse resultado reforça a importância da empresa estar se aperfeiçoando ao máximo, investindo em conhecimento e tecnologia, para estar preparada para a evolução.

O Bloco K remete a trabalhar com prevenção e controle de perdas das mais diversas origens, possibilitadas pela falta de controle mais rigoroso. O custo dessa adequação e a implantação dessa obrigatoriedade serão menores se comparados aos benefícios a organização da empresa, fornecendo assim uma ferramenta de controle.

O Bloco K deve ser visto como uma oportunidade de negócio e deixado de ser encarado como uma nova obrigação imposta pelo fisco para as empresas.

Como limitações do estudo destaca-se que, em razão da diversidade tributária aplicável aos estados, os resultados não podem ser generalizados. Outra limitação está na quantidade de entrevistados, o que pode gerar algumas distorções nos resultados e nas análises.

Recomenda-se, para futuros trabalhos, observados os resultados obtidos, que pesquisas nessa área sejam contínuas. Assim, apresentam-se como sugestões para próximos trabalhos enfocando o Bloco K:

- Reaplicar o questionário em uma maior amostragem;
- Realizar um estudo a partir do momento em que todas as empresas estiverem enquadradas no Bloco K;
- Realizar um estudo sobre a adequação e compatibilidade dos sistemas de informação quanto à implantação do Bloco K;
- Realizar um estudo para verificar os benefícios que o SPED trouxe para as empresas.

REFERÊNCIAS

- Ajuste Sinief Confaz 17, 21 de outubro de 2014.* (2014). Despacho do secretário Executivo. Recuperado de http://www1.fazenda.gov.br/confaz/confaz/atos/despacho/2014/dp195_14.htm
- Ajuste Sinief Confaz 18, 18 de outubro de 2013.* (2013). Recuperado de <http://www.normaslegais.com.br/legislacao/ajuste-sinief-18-2013.htm>
- Ajuste Sinief Confaz 8, de 2 de outubro de 2015.* (2015). Recuperado de https://www.confaz.fazenda.gov.br/legislacao/ajustes/2015/aj_008_15
- Alves, C. R. (2015). *Artigo - Bloco K – EFD ICMS/IPI*. Recuperado de <http://crcgo.org.br/novo/wp-content/uploads/2015/04/BlocoK.pdf>
- Bompan, F. (2015). *Bloco K do S SPED Fiscal, empresas terão que enviar controle e produção e de estoque*. Recuperado de <http://www.acesaovicente.com.br/noticias>
- Bompan, F. (2015). *SPED ainda gera dúvidas e preocupa empresários do país*. Recuperado de <http://www.martinsalves.com.br/noticias/autor/fernanda-bompan/pagina/2.html>
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2011). *Métodos de pesquisa em administração* (10a ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Cruz, S. M. S. da, Librelotto, L. I., Ferroli, P. C., Bonatti, C. A., & Zanin, R. F. (1998). Gerenciamento dos sistemas de informação. *Anais do Encontro Nacional de Engenharia de Produção*. Recuperado de http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP1998_ART462.pdf
- Decreto nº 6022, de 22 de Janeiro de 2007.* (2007). Institui o Sistema Público de Escrituração Digital – Sped. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/Decreto/D6022.htm
- Fernandes, E. (2015). *Bloco K: Uma visão integrada*. 2015. Recuperado de <http://alfonsin.com.br/bloco-k-uma-viso-integrada>
- Gil, A. C. (2010). *Como elaborar projetos de Pesquisa* (4a ed.). São Paulo: Atlas.
- Gomes, M. S. (2014). *Ressurreição do Livro Modelo 3 (Bloco K)*. Recuperado de <http://fernandesfigueiredo.com.br/ressurreicao-do-livro-modelo-3-bloco-k/>
- Jesus, J. L. F. (2015). *SPED Fiscal – Empresas terão que enviar Controle da Produção e de Estoque*. Recuperado de <http://www.confirp.com.br/sped-fiscal-empresas-terao-que-enviar-controle-da-producao-e-de-estoque/>
- Joaquim Filho, J. (2015). *Programas SPED - Penalidades Promovidas pela Lei nº 12.766/12*. Recuperado de: <http://www.contabeis.com.br/artigos/1126/programas-sped-penalidades-promovidas-pela-lei-1276612>
- Leão, T. (2016). *Bloco K do SPED Fiscal: entenda o que é, para que serve e prepare-se*. Recuperado de <http://www.nomus.com.br/blog-industrial/2015/06/bloco-k-do-sped-fiscal-entenda-o-que-e-para-que-serve/#sthash.Jb3kw6pm.dpuf>
- Lei nº 12.766, de 27 dezembro de 2012.* (2012). Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/112766.htm
- Maciel, E. (2015). *Instrução Normativa SRF nº 86, de 22 de outubro de 2001 comentada*. Recuperado de <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=75073>
- Marconi, M. A., & Lakatos, E. M. (2009). *Técnicas de Pesquisa* (4a ed.). São Paulo: Atlas.
- Martins, E. (2015). *Bloco K do SPED é prorrogado para 2016*. Publicado 21 de outubro de 2015. Recuperado de <http://edmilsonmartins.com/tags/bloco-k/>
- Oliveira, F. (2014). *Empresas ainda não estão preparadas para o Bloco K, do Sped*. *Jornal Contábil*.

- Passos, G. R. P. (2010). *SPED – Sistema Público de Escrituração Digital: um novo paradigma em termos de conformidade tributária*. Dissertação de Mestrado, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado.
- Receita Federal do Brasil. (2015). *SPED: Sistema Público de Escrituração Digital*. Recuperado de <http://www1.receita.fazenda.gov.br/sistemas/sped-fiscal/o-que-e.htm>
- Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa Social: métodos e técnicas* (3a ed.). São Paulo: Atlas.
- Rocha, C. (2012). *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Editora IOB.
- Rocha, C. A., & Almeida, C. B. S. (2014). *Bloco H e Bloco K: Aspectos teóricos e práticos* (1a ed.). São Paulo: lobstore.
- Somasundaram, G., & Shrivastava, A. (2011). *Armazenamento e gerenciamento de informações: como armazenar, gerenciar e proteger informações digitais*. Bookman: São Paulo.
- Sped Brasil*. (2015). Recuperado de www.spedbrasil.net
- Young, L. H. B. (2009). *SPED – Sistema Público de Escrituração Digital*. Curitiba: Juruá.

AVALIAÇÃO DE EMPRESAS: ASPECTOS OBJETIVOS NA VERIFICAÇÃO DE VALOR ECONÔMICO DE ATIVOS INTANGÍVEIS*

COMPANY VALUATION: OBJECTIVES ASPECTS IN THE VERIFICATION OF ECONOMIC VALUE OF INTANGIBLES ASSETS

NIVALDO JOÃO DOS SANTOS

Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Contador, Sócio-Diretor de Perícia Contadores Associados S/S. **Endereço:** Rua Araújo Figueiredo, 119, sala 1104 | Centro | 88010-520 | Florianópolis/SC | Brasil.
E-mail: nivaldo@peritriacontadores.com.br

RESUMO

Neste artigo discute-se aspectos objetivos na determinação de valor econômico para os elementos intangíveis criados pela empresa. Tais elementos, abrigados sob a denominação de capital intelectual, *goodwill*, ou fundo de comércio, são representados pela marca, pelo bom atendimento aos clientes e pela localização privilegiada do negócio, dentre outros. Trata-se de estudo de caso de avaliação de empresa e negócio dentro da indústria automotiva, localizada na Região Sul do Brasil, envolvendo determinação judicial. Os procedimentos metodológicos envolveram a avaliação econômica da empresa sob dois aspectos: a) como um conjunto de elementos patrimoniais e b) como um negócio gerador de saldos de caixa livre ao longo dos anos. Foi evidenciado que o refinamento das informações sobre os ativos operacionais e a adequada compreensão dos custos e despesas pertinentes ao negócio em particular é indispensável para a determinação do justo valor da empresa e oferece mais objetividade ao cálculo do valor econômico referente ao conjunto de elementos intangíveis criados.

Palavras-chave: Avaliação de empresas. Capital intelectual. Avaliação de *goodwill*. Fundo de comércio. Ativos intangíveis.

ABSTRACT

This article discusses objective aspects in determining economic value to the intangible assets created by the company. Such assets, housed under the name of intellectual capital or goodwill, are represented by the brand, the good customer service and the prime location of business, among others. This is a case study of company and business valuation within the auto industry, located in southern Brazil, involving judicial determination. The methodological procedures involved the economic valuation of the company in two ways: a) as a set of equity assets and b) as a business generator of free cash flow over the years. It was shown that the refinement of information about the operating assets and the proper understanding of the relevant costs and expenses to particular business are essential for determining the fair value of the company and offers more objectivity to the calculation of the related economic value to the set of intangibles assets created.

*Artigo apresentado no TMS ALGARVE 2016 – Tourism & Management Studies International Conference, 16-19 de novembro de 2016, Olhão, Algarve, Portugal.

Submissão em 16/08/2017. Revisão em 26/10/2017. Aceito em 04/01/2018.

Keywords: *Company valuation. Intellectual capital. Goodwill valuation. Goodwill. Intangibles assets.*

1 INTRODUÇÃO

A avaliação econômica de empresas de capital fechado é atividade complexa, geralmente requisitada a profissionais experientes. Muitas vezes apresenta-se com números discutíveis e, não raro, termina submetida à decisão judicial. Em parte, segundo Ornelas (2003), tal situação decorre da fragilidade da fonte de informações para o trabalho de avaliação, essencialmente originária do sistema contábil das empresas, especialmente quando se trata de empresas de pequeno e de médio portes (PMEs). Tal contingente de sociedades mercantis, de uma forma geral, não possui sistema contábil suficientemente estruturado para responder com eficiência às demandas de informações e de dados requisitados pelos trabalhos envolvendo avaliação de empresas.

Um importante fator de geração de controvérsias acerca dos resultados das avaliações refere-se ao valor atribuído, ou à sua falta, aos elementos intangíveis criados, denominados capital intelectual, *goodwill*, ou fundo de comércio, os quais se percebem pela marca, nome comercial, bom atendimento aos clientes, localização privilegiada e pelo *know how*. Em relação a tais elementos, os sócios retirantes, herdeiros, viúvas e procuradores nutrem grandes expectativas, no sentido de serem aquinhoados com elevadas quantias. Tal expectativa nem sempre se concretiza. Em grande parte, essa esperança é alimentada pela farta literatura do campo da gestão empresarial e do direito societário, que, por vezes, exacerbam a importância econômica dos tais elementos intangíveis, sem, contudo, associá-los com a lucratividade do negócio, e ausentes de vinculação com os ativos, faturamento e lucro (Damodaran, 2007).

O propósito deste artigo é discutir aspectos objetivos na determinação de valor econômico para os elementos intangíveis criados pela empresa, no âmbito do processo de avaliação de sociedades de capital fechado, especialmente as de pequeno e médio porte (PME). A contribuição principal deste estudo consiste em reunir e sintetizar conceitos e demonstrar uma alternativa fundamentada e voltada ao cálculo do fundo de comércio ou *goodwill*. A importância de iniciativas dessa natureza consiste principalmente em aproximar e relacionar o embasamento teórico com a observação da realidade.

2 REVISÃO DA LITERATURA

A seguir são apresentados os principais conceitos e discussões teóricas utilizados nas aplicações práticas deste trabalho, especificamente a avaliação de empresas pelas abordagens dos ativos e da renda, determinação da taxa de desconto, o conceito de valor econômico do negócio e a questão dos intangíveis criados, denominados fundo de comércio ou *goodwill*.

2.1 Elementos intangíveis

Em relação ao patrimônio da empresa um ativo intangível deve ser identificável e não pode ser confundido com o ágio derivado da expectativa de rentabilidade futura do negócio, denominado *goodwill*, conforme preceitua o Pronunciamento Técnico CPC 04 (R1) (Comitê de Pronunciamentos Contábeis, 2010).

Diversos elementos intangíveis são criados ao longo da existência da empresa e eventualmente tornam-se benefícios econômicos, tais como nome comercial, marca, lista de clientes, equipe de empregados treinada, localização privilegiada (ponto), dentre outros. Tal conjunto de atributos também é denominado *goodwill* ou fundo de comércio (Santos, 2011). Todavia, não são reconhecidos nas demonstrações financeiras, a menos quando adquiridos (Churyk & Mantzke, 2008).

O direito empresarial brasileiro, especificamente o Código Civil, Lei nº 10.406/2002, Artigo 1.031, dispõe que na avaliação de uma empresa, para fins de liquidação da participação societária, há que se considerar a totalidade dos bens corpóreos e incorpóreos, adquiridos ou criados, demonstrados por meio de balanço especialmente levantado. Para Sá (2000), os elementos intangíveis resultam do aumento de funções do próprio capital material e dos agentes que sobre o mesmo atuam para dinamizá-lo e aumentar a capacidade de utilidade ou eficácia,

em prol do negócio. Sobre a complexidade da mensuração isolada de elementos intangíveis criados, Clarkson (2000) afirma que possivelmente a contabilização de elementos intangíveis identificáveis não oferece tanta insegurança quanto a avaliação isolada do capital intelectual, conceituado como um abrangente conjunto de fatores da criação humana.

Segundo Watson (2010), muitos autores reputam a avaliação monetária individualizada de intangíveis como um esforço com benefícios discutíveis. Considerando que os valores não podem ser retratados em demonstrações contábeis, não são aceitos como garantia de empréstimos e investidores se interessam essencialmente pelas sobras líquidas de caixa que o negócio pode prover.

Com o propósito de avaliar a opinião das pessoas sobre a importância dos componentes do capital intelectual dentro de suas organizações, Axile-Ortiz (2013) realizou levantamento baseado em testes de atitudes e concluiu que a percepção do valor econômico dos componentes do capital intelectual varia em magnitude, dependendo do contexto, o que é determinado pela área geográfica em que atua, o setor da indústria, as particularidades operacionais e o tamanho da organização.

O citado autor afirma que somente os seres humanos podem desenvolver os ativos intangíveis. A única maneira possível de gerenciá-los é pela consciência de sua composição e pelo reconhecimento do seu valor na organização. Eles são intrínsecos ao ser humano. As empresas não podem incorporá-los como agentes externos, transferi-los, empacotá-los, comercializá-los ou comprá-los isoladamente.

O estabelecimento empresarial, constituído de elementos patrimoniais tangíveis, por si só, não é a fonte de criação e sustentação de valor para o capital intelectual. Os elementos intangíveis são criados, fortalecidos ou destruídos pela dinâmica ou giro do negócio, conforme ilustrado na Figura 1.

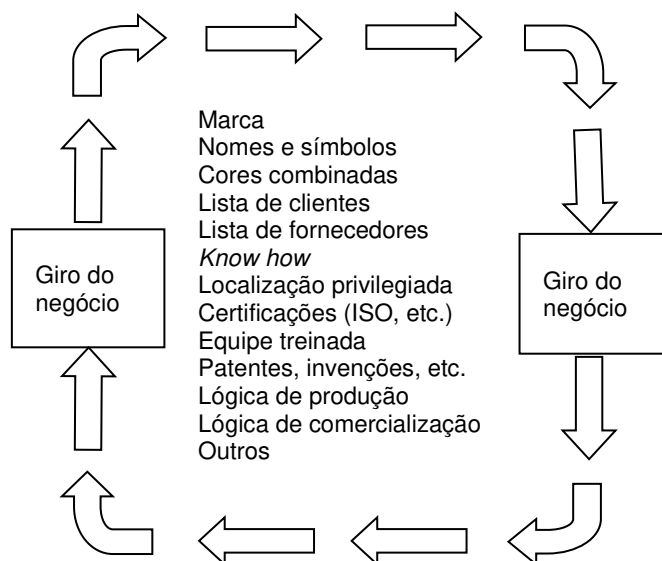


Figura 1. Criação e fortalecimento dos elementos intangíveis

Fonte: Elaborada pelo autor.

A maioria dos elementos intangíveis que impulsionam a rentabilidade da empresa é criada pelo desenvolvimento do negócio próspero e possui forte inter-relacionamento entre si (Chareonsuk & Chansa-ngavej, 2010). Em função dessa dependência, grande parte dos elementos intangíveis desaparece ou perde expressão monetária se a empresa entrar em processo falimentar. Nessa condição, a marca e o nome ficam estigmatizados perante o mercado, a lista de clientes se esvazia, os fornecedores ficam receosos em vender e, naturalmente, o quadro de empregados se dissolve e segue carreira em outras empresas. Essa movimentação compromete as sinergias e vantagens empresariais sedimentadas ao longo dos anos.

Negócios pouco rentáveis ou deficitários não direcionam expressão monetária aos elementos intangíveis criados, porque esses emergem economicamente a partir de lucros. É

oportuno ressaltar que os lucros de um negócio eficiente devem ser superiores aos dos rendimentos provenientes dos ativos corpóreos, caso esses sejam liquidados e aplicados em ativos financeiros de baixo risco.

2.2 abordagens de avaliação de empresas

As metodologias e abordagens de avaliação de empresas mais citadas são: avaliação com base no valor dos ativos, avaliação com base no valor da renda, avaliação com base em múltiplos de transações comparáveis e avaliação com base em opções. Segundo Rabianski (1996), a avaliação de uma empresa em continuidade ou em marcha (*going concern*) deve refletir o valor dos imóveis, máquinas e equipamentos, capital de giro e todos os outros ativos que contribuem para a exploração do negócio, incluídos os elementos intangíveis criados. Para efeitos dessa revisão, o foco de discussão ficará circunscrito às avaliações com base nos ativos e na renda do negócio.

2.2.1 Avaliação com base no valor dos ativos

Segundo Harris (1997), as formas de mensurar monetariamente os ativos que mais se destacam são: avaliação com base no valor patrimonial; avaliação com base no valor patrimonial ajustado; avaliação com base no valor de reposição (*replacement*); avaliação com base no valor de liquidação. O método do valor patrimonial é o mais simples das avaliações (Robert, 2006). Hawkins (2002) explica que o ponto fraco do método do valor patrimonial é a sua subordinação às normas contábeis, especificamente àquelas que orientam para os registros das operações pelo seu custo histórico.

Na avaliação com base no valor patrimonial ajustado é necessário revisar e ajustar os elementos patrimoniais, inclusive para determinar o valor real dos bens intangíveis, tais como *ágio* e patentes. Eventuais registros de valor de *goodwill* e de prêmio pela aquisição também devem ser examinados, e expurgados, com o propósito de tornar o valor do balanço especial mais realista (Robert, 2006).

No método da avaliação com base no valor de reposição (*replacement*), também referido como método do custo de reposição depreciado, o ativo é valorado pelos custos necessários à sua aquisição ou reprodução, descontada a depreciação. A depreciação é definida a partir da expectativa de vida útil remanescente do bem (Harris, 1997; Lorenz & Lützkendorf, 2008).

A avaliação com base no valor de liquidação adota o valor de mercado e consiste em determinar os valores de balanço em termos de importâncias líquidas que seriam alcançadas em uma venda rápida ou venda forçada (Robert, 2006). Helfert (2000) adverte que a adoção do método do valor de liquidação aplica-se a uma situação anormal, influenciada por pressões do tempo e de outras restrições, como no caso de venda de bens de massa falida.

O novo Código de Processo Civil brasileiro, Lei nº 13.105/2015, art. 606, que passou a vigorar em março de 2016, estabelece critério para a indenização de participações societárias a sócio retirante, ao determinar que serão avaliados “os bens e direitos do ativo, tangíveis e intangíveis, a preço de saída, além do passivo também a ser apurado de igual forma”. Além disso, demonstrou preocupação com a competência do avaliador ao determinar que a “nomeação do perito recairá preferencialmente sobre especialista em avaliação de sociedades”.

Ao avaliar uma empresa considerando somente o acervo identificado, o perito avaliador despreza o conhecimento da expressão monetária de elementos formadores do capital intelectual, tais como reputação do negócio (*goodwill*), marca, sinergias empresariais e outros intangíveis criados. Para evitar tal parcialidade na avaliação da empresa faz-se necessária a determinação do valor econômico do negócio.

2.2.2 Avaliação com base no valor da renda

No entendimento de Leitner (2005), o valor de uma empresa de capital fechado se baseia no retorno sobre o capital investido e na percepção do mercado sobre o seu futuro. Para Verginis & Taylor (2004), a abordagem da capitalização da renda captura melhor o valor de uma sociedade do que qualquer outra abordagem. Dois métodos de avaliação de empresas são mais empregados, quando se trata de determinar rendas futuras: avaliação com base no valor do fluxo

de caixa livre descontado e avaliação com base no valor dos dividendos. Neste estudo a discussão focará a avaliação com base no fluxo de caixa livre descontado.

Segundo Luerhman (2006), Robert (2006), o método do fluxo de caixa descontado (FCD) é um processo de apuração de valores em que os futuros fluxos de caixa livres, incluindo o valor residual dos ativos, são convertidos a valor presente, utilizando uma taxa de desconto.

Outro ponto fundamental na aplicação do método do FCD refere-se à definição da taxa de desconto. Clarkson (2000) afirma que o custo de capital da empresa é representado pelo custo individual das fontes de capital, ponderados de acordo com sua importância na estrutura de capital da empresa.

Numa simplificação conceitual, Ross, Westerfield & Jaffe (2007) afirmam que a taxa de desconto é uma espécie de taxa de juros usada para descontar fluxos de caixa ao seu valor presente e que deve ser aquela que melhor reflita o custo de oportunidade e os riscos.

3 METODOLOGIA

Este trabalho caracteriza-se como de estudo de caso. Trata da avaliação de empresa e negócio dentro da indústria automotiva, localizada na Região Sul do Brasil, envolvendo determinação judicial. Os procedimentos metodológicos para avaliação da empresa objeto do presente estudo de caso basearam-se na sistemática descrita por Santos (2011).

Fruto de pesquisa em relatórios de avaliação de empresas, a sistemática consiste na reunião e sintetização de conceitos acerca de avaliação de negócios e empresas, compatibilizando as providências avaliatórias com as normas do direito de empresas vigentes no Brasil, especificamente aquelas preconizadas pelo Código Civil e pelo Código de Processo Civil brasileiro. Ainda, segundo Santos (2011), a busca pelos elementos que contribuem para a determinação do valor da empresa revelou três aspectos fundamentais que deverão ser examinados isoladamente. Tais aspectos são:

a) Relações de sociedade: esse aspecto trata do exame e consideração das disposições contratuais ou estatutárias; das datas dos eventos (exclusão, retirada ou óbito); dos adiantamentos e empréstimos de sócios, bem como se orienta pelos principais ordenamentos jurídicos e contábeis para determinação de haveres de sócio ou acionista.

b) Estabelecimento empresarial: o estabelecimento empresarial abriga os elementos patrimoniais tangíveis e intangíveis, adquiridos ou criados pela empresa, tais como disponibilidades, créditos a receber, estoques, imóveis, máquinas, equipamentos, marcas e direitos de uso, dentre outros. Tais elementos dão o suporte para a realização ou exploração do negócio.

c) Negócio: trata-se do objeto que a sociedade propõe-se a empreender, operar ou explorar, com o propósito de gerar proveito econômico. É o negócio que cria ou destrói valor para o sócio ou acionista. O critério de avaliação do negócio se baseia na mensuração da expectativa de lucros (renda).

Para determinar o valor da empresa deverá ser procedida a avaliação dos elementos patrimoniais (Ativos) e a mensuração da expectativa de lucros, benefícios e proveitos do negócio, compreendidos em termos de geração de caixa livre. A Tabela 1 enumera as atividades para determinação do valor da empresa e participações societárias.

Tabela 1

Atividades para determinação do valor da empresa e participações societárias

Especificação	
1	Definição da data base
2	Identificação dos bens e direitos
3	Avaliação dos bens e direitos identificados

Continua

Tabela 1 (continuação)

Especificação	
4	Identificação dos ativos não operacionais
5	Mensuração do potencial de lucros e sobras líquidas de caixa
6	Determinação do valor econômico da empresa
7	Mensuração do <i>goodwill</i> ou fundo de comércio
8	Identificação e mensuração de dívidas e obrigações da empresa
9	Elaboração do balanço de determinação ou especial
10	Determinação do valor das quotas ou lote de ações

Nota. Fonte: Adaptada de Santos, N. J. (2011) *Metodologia para determinação do valor econômico de empresas de capital fechado em processos de apuração de haveres de sócio*. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Florianópolis, SC, Brasil.

1) Definição da data base: o valor de uma empresa é específico para determinada data. A data base ou data da avaliação é o ponto temporal, delimitador cronológico da existência do acervo patrimonial.

2) Identificação dos bens e direitos: refere-se à atividade de inventário dos bens tangíveis e intangíveis, suscetíveis de expressão monetária objetiva, que serão submetidos à avaliação.

3) Avaliação dos bens, direitos e dívidas identificados: a avaliação dos elementos patrimoniais deve adotar critérios de mensuração monetária diferenciados, contemplando a sua tipologia e as características operacionais. A Tabela 2 apresenta as diretrizes ou critérios para a avaliação dos bens, direitos, dívidas e obrigações.

Tabela 2
Critérios de avaliação dos elementos patrimoniais

Elementos patrimoniais	Critérios de avaliação
Bens e direitos	
Caixa e equivalentes de caixa	Valor contábil.
Créditos	Valor contábil ajustado ao valor presente.
Estoques	Valor de mercado deduzido das despesas de comercialização.
Despesas de exercícios seguintes	Valor contábil.
Investimentos	Valor contábil, valor da equivalência patrimonial ou valor de mercado.
Imobilizado	Terrenos – valor de mercado.
	Edificações, móveis e equipamentos - Valor de reprodução (<i>replacement</i>) ou mercado.
Intangível	Valor econômico.
<i>Leasing</i> financeiro	Custo. Registrar as parcelas a pagar como dívida.
Dívidas e obrigações	
Fornecedores a pagar, impostos a recolher e salários a pagar	Valor contábil.
Empréstimos e financiamentos a pagar	Valor presente, como se fossem liquidados na data da avaliação.
Riscos tributários, trabalhistas e cíveis	Valor com base em levantamentos específicos.

Nota. Fonte: Adaptada de Santos, N. J. (2011) *Metodologia para determinação do valor econômico de empresas de capital fechado em processos de apuração de haveres de sócio*. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Florianópolis, SC, Brasil.

4) Identificação dos ativos não operacionais: Devem ser segregados os bens e direitos que não possuem influência na geração de receitas operacionais, tais como: imóveis arrendados, equipamentos e instalações redundantes sem justificativa, dentre outros.

Para efeitos da avaliação da empresa, tais bens podem ser disponibilizados à venda imediatamente (Damodaran, 2007).

5) Mensuração do potencial de lucros e sobras líquidas de caixa: compreende a estimativa de faturamento, custos, despesas, impostos e sobras líquidas de caixa, com emprego da metodologia do fluxo de caixa descontado, que se resume na seguinte expressão:

Lucro antes dos juros e impostos (EBIT)
 (-) Impostos sobre o lucro
 (+) Depreciação e outros encargos que não envolvem saídas de caixa
 (-) Necessidade de capital de giro adicional
 (-) Gatos com ampliação ou reposição de ativos (CAPEX - *capital expenditure*)
 (+) Valor residual dos ativos
= Fluxo de caixa livre

A taxa de desconto dos ganhos futuros deve ser estipulada com anuência dos sócios e partes interessadas, de maneira que variáveis possam ser encontradas sem grandes dificuldades. Santos (2011) propõe a seguinte fórmula:

$$TD = (I + R + P) \times (1-T) \quad (1)$$

Em que:

TD = Taxa de desconto
 I = Taxa de remuneração em aplicação de baixo risco
 R = Prêmio de risco do negócio
 P = Prêmio de risco do país
 T = Alíquota do imposto de renda sobre aplicação financeira

A taxa resultante dessa fórmula refere-se exclusivamente à expectativa de remuneração do capital próprio. Isso se justifica porque nessa metodologia de avaliação as dívidas e obrigações da empresa são consideradas pelo seu valor na data da avaliação, conforme dispõe a Lei nº 13.105/2015. Portanto, não importa o custo do capital de terceiros.

6) Determinação do valor econômico da empresa: é composto de elementos específicos identificados e mensurados anteriormente, conforme segue.

Potencial de lucros e sobras líquidas de caixa
 (+) Caixa e equivalentes de caixa
 (+) Ativos não operacionais
(=) Valor econômico da empresa

O valor econômico encontrado nessa expressão deverá ser confrontado com o valor dos elementos patrimoniais avaliados e adotado, como valor da empresa, o maior.

7) Mensuração do *goodwill*: o valor do ativo intangível criado – *goodwill* ou fundo de comércio - está contido no valor econômico da empresa. Tal expressão monetária é obtida pela diferença entre o valor econômico da empresa e o valor dos ativos identificados avaliados.

Valor econômico da empresa
 (-) Valor dos ativos identificados e avaliados
= Valor do *goodwill*

Na situação em que o valor dos elementos patrimoniais ativos identificados se revelar igual ou maior do que o valor econômico da empresa, diz-se, então, que não há expressão monetária para o fundo de comércio ou *goodwill*.

8) Identificação e mensuração de dívidas e obrigações da empresa: Na sistemática em apresentação as dívidas e obrigações são identificadas e valoradas como se fossem liquidadas na data base da avaliação da empresa.

9) Elaboração do balanço de determinação: trata-se de balanço patrimonial específico, que conterà:

Valor dos ativos identificados e avaliados

(+) Elementos intangíveis criados (*goodwill*)

(-) Dívidas e obrigações

= Situação líquida, corresponde à totalidade do valor das participações societárias

10) Determinação do valor das quotas ou lote de ações: o valor da participação societária individual será calculado em função do percentual do capital que o sócio retirante possuir.

4 AVALIAÇÃO ECONÔMICA DA EMPRESA GAMA - ESTUDO DE CASO

O caso apresentado a seguir refere-se a uma situação real de avaliação de empresa, elaborada em atendimento à determinação judicial. A Empresa Gama era um dos ativos que constituíam a massa falida de um grupo empresarial. Na data da avaliação estava operando normalmente, e em plena capacidade, mas deveria ser vendida para quitar dívidas dos falidos. O nome da empresa bem como os valores envolvidos estão descaracterizados por questões de confidencialidade.

4.1 Procedimentos de avaliação

A empresa Gama é uma sociedade de capital fechado, de médio porte, Foi constituída em 1978 e está localizada em Santa Catarina, Região Sul do Brasil. O seu negócio é prover soluções em projetos e tecnologia no mercado de termofixos e termoplásticos, destinadas principalmente à indústria automotiva.

As premissas e diretrizes de avaliação foram definidas pelo perito avaliador, ouvindo os diretores e executivos da empresa, conforme apresentadas na Tabela 5, adiante. Com base nos dados fornecidos e informações prestadas pela Empresa Gama foram realizados os procedimentos e os cálculos preconizados na sistemática da avaliação econômica de empresas, disposta em Santos (2011):

1) Definição da data base: a data base da avaliação da empresa foi definida como 31/03/2016, ocasião do início dos trabalhos avaliatórios.

2) Identificação dos bens e direitos: o procedimento de identificação do acervo de bens e direitos adotou o balancete elaborado à data base, recebeu dados administrativos e de setores da produção para completar o inventário.

3) Avaliação dos bens e direitos identificados: os elementos constantes do balancete contábil foram revisados e avaliados, respeitando as diretrizes e critérios apresentados na Tabela 2. A revisão dos valores consistiu na confirmação da existência do bem ou direito e da verificação da capacidade de realização em dinheiro do elemento patrimonial. Após tais procedimentos, foi elaborado o balanço patrimonial especial, apresentado na Tabela 3.

Tabela 3

Balço patrimonial especial – Empresa Gama - \$ 1,00

Ativo	Valor	Passivo	Valor
Ativo circulante	42.548	Passivo circulante	25.263
Caixa e equivalentes de caixa	18.260	Fornecedores a pagar	15.372
Contas a receber de clientes	12.450	Impostos a pagar	9.891
Impostos a recuperar	3.219	Passivo não circulante	26.811
Outros valores a realizar	1.891	Impostos parcelados	9.432
Estoques	6.564	Financiamentos a pagar	17.379
Despesas de exercícios seguintes	163		
Ativo não circulante	52.248	Situação líquida	42.722
Realizável a longo prazo	4.640		
Créditos realizáveis a longo prazo	3.171		
Depósitos compulsórios	1.469		
Investimentos	12		
Imobilizado	47.596		
Terrenos	19.184		
Edificações e benfeitorias	12.468		
Veículos	83		
Máquinas, equipamentos, instalações, móveis e utensílios	15.861		
Total do ativo	94.796	Total do passivo	94.796

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

4) Identificação dos ativos não operacionais: os créditos realizáveis a longo prazo, o investimento em ações e uma parte do terreno da Unidade de Produção II foram tratados como ativos não operacionais. Esse entendimento foi alcançado após a análise da essencialidade desses ativos para a consecução de receitas operacionais oriundas do negócio explorado.

Tabela 4

Ativos não operacionais – Empresa Gama - \$ 1,00

Descrição	Valor R\$
Créditos realizáveis a longo prazo	3.171
Depósitos compulsórios	1.469
Investimentos em ações	12
Parte terreno Unidade II - Fábrica de Compostos	3.623
Total	8.274

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

5) Mensuração do potencial de lucros e sobras líquidas de caixa: essa parte da avaliação compreendeu as seguintes atividades:

- análise crítica das receitas, custos e despesas;
- definição da taxa de crescimento das receitas e horizonte de projeções;
- identificação da forma de tributação do lucro;
- exame de conformidade de documentos e livros contábeis;
- identificação da necessidade de capital de giro adicional;
- identificação da necessidade de reposição e ampliação do ativo imobilizado;
- determinação do valor terminal ou residual do ativo imobilizado;
- definição da taxa de desconto.

Foi definido em consenso com os gestores da empresa um conjunto de informações, premissas e diretrizes para compor o fluxo de caixa descontado (FCD), conforme consta da Tabela 5.

Tabela 5
Informações, premissas e diretrizes para compor o FCD

Especificação	Dado/Informação
EBIT 2016	\$ 16.650
EBIT 2017	\$ 17.775
EBIT 2018	\$ 19.725
EBIT 2019	\$ 20.130
Horizonte de projeção	4 anos, com perpetuidade.
Forma de tributação do lucro	Lucro real
Depreciação/ Amortização alocadas ao custo e despesas	\$ 2.122
Taxa do Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido	34%
Conformidade de documentos e livros contábeis	Sem ressalvas
Necessidade de capital de giro adicional 2016	\$ 469
Necessidade de capital de giro adicional 2017	\$ 869
Necessidade de capital de giro adicional 2018	\$ 197
Necessidade de capital de giro adicional 2019	0
Necessidade de reposição e ampliação de ativos	9% sobre o imobilizado depreciável
Valor terminal ou residual dos ativos	0
Taxa de desconto	17,10%

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

A projeção de receitas operacionais considerou crescimento das vendas nos anos de 2017, 2018 e 2019, com fundamento no estudo setorial encomendado pelo perito avaliador. Não foram considerados novos ganhos de produtividade ou de economias por eficiência produtiva.

Para estabelecimento da taxa de desconto foi adotada a taxa de rendimento de títulos do Governo brasileiro (SELIC), majorada em 50%, correspondendo ao prêmio de risco do negócio. O percentual correspondente ao risco país foi considerado implícito na referida taxa SELIC.

O cálculo do fluxo de caixa descontado foi realizado em dois procedimentos. O primeiro consistiu em reunir os valores que geram caixa livre nos períodos, conforme mostra a Tabela 6. O segundo procedimento compreendeu o cálculo do valor presente desses caixas livres, utilizando a taxa de desconto estipulada em 17,10%.

Tabela 6
Cálculo do fluxo de caixa livre - \$ 1,00

Especificação	2016	2017	2018	2019 em diante
EBIT	16.650	17.775	19.725	20.130
(-) Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido	(5.661)	(6.044)	(6.707)	(6.844)
(+) Depreciação do imobilizado	2.122	2.122	2.122	2.557
(-) Reposição e ampliação de ativos (CAPEX)	(2.557)	(2.557)	(2.557)	(2.557)
(-) Necessidade de capital de giro adicional	(469)	(869)	(197)	-
Fluxo de caixa livre	10.085	10.427	12.386	13.286

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

Conforme especificado na Tabela 7, a seguir, foram traduzidos a valor presente os saldos finais de caixa nos períodos projetados. A partir do quarto ano o valor da depreciação foi igualado ao valor do CAPEX. Também a partir do quarto ano os valores foram transformados em perpetuidade, que também é compreendida como o valor residual ou terminal dos ativos operacionais empregados na geração de caixa.

Tabela 7

Fluxo de caixa descontado - \$ 1,00

Especificação	2016	2017	2018	2019 em diante
Fluxo de caixa livre	10.085	10.427	12.386	13.286
Fator de desconto	0,89	0,76	0,65	3,79
Fluxo de caixa descontado	8.959	7.910	8.024	50.334
Total	75.227			

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

6) Determinação do valor econômico da empresa: com base nos valores encontrados nas providências anteriores foi estabelecido o valor econômico da empresa. A Tabela 8 apresenta os elementos que compõem tal valor.

Tabela 8

Valor econômico da empresa – \$ 1,00

Especificação	Valor
Potencial de lucros e sobras líquidas de caixa	75.227
Caixa e equivalentes de caixa	18.260
Ativos não operacionais	8.274
Valor econômico da empresa	101.762

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

Ressalte-se que ao adotar a abordagem da renda para avaliar a participação societária, com uso da metodologia do fluxo de caixa descontado, o avaliador não está atribuindo lucros futuros ao sócio retirante ou ao vendedor da empresa. O fluxo de caixa descontado cumpre a tarefa de mensurar os benefícios e proveitos monetários decorrentes de um negócio lucrativo deixado para os sócios adquirentes ou remanescentes.

7) Mensuração do goodwill ou fundo de comércio: é determinada pela diferença entre o valor econômico da empresa e o valor dos elementos patrimoniais ativos identificados e avaliados, conforme mostrado na Tabela 9.

Tabela 9

Valor do goodwill ou fundo de comércio – \$ 1,00

Especificação	Valor
Valor econômico da empresa	101.762
(-) Ativos identificados e avaliados	(94.796)
Valor do goodwill ou fundo de comércio	6.965

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

8) Identificação e mensuração de dívidas e obrigações da empresa: foram confirmadas e estão expressas em valores da data da avaliação da empresa, conforme especifica a Tabela 10.

Tabela 10

Valor das dívidas e obrigações da empresa – \$ 1,00

Especificação	Valor
Passivo circulante	25.263
Fornecedores a pagar	15.372
Impostos a pagar	9.891
Passivo não circulante	26.811
Impostos parcelados	9.432
Financiamentos a pagar	17.379
Total	52.074

Nota. Fonte: Elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

9) Elaboração do balanço de determinação: esse procedimento consiste em demonstrar todos os bens e direitos, tangíveis e intangíveis, incluindo o valor do *goodwill*, bem como as dívidas e obrigações em valores atuais, base de cálculo da participação societária, conforme preconiza o novo Código de Processo civil brasileiro. A Tabela 11 apresenta os principais valores do balanço de determinação ou especial.

Tabela 11

Resumo do balanço de determinação ou especial - \$ 1,00

Especificação	Valor
Disponibilidades, créditos e estoque	42.548
Realizável a longo prazo	4.640
Investimentos	12
Imobilizado	47.596
Intangível (Goodwill)	6.965
Total dos bens e direitos	101.762
Total das dívidas e obrigações	52.074
Situação líquida	49.688

Nota. Fonte: elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

10) Determinação do valor das quotas ou lote de ações: o propósito da avaliação em estudo foi determinar o valor total da empresa, especificamente o novo valor da totalidade das quotas de capital, conforme especificado na Tabela 12.

Tabela 12

Novo valor das quotas de capital

Especificação	Valor
Ativos identificados e avaliados	94.796
<i>Goodwill</i>	6.965
Subtotal	101.762
(-) Dívidas e obrigações	(52.074)
Novo valor das quotas de capital	49.688

Nota. Fonte: elaborada pelo autor com dados modificados da empresa Gama.

Verifica-se que o novo valor das quotas de capital contém uma parcela relevante de 14%, que se refere ao valor do *goodwill*. Desse modo, é verdadeiro afirmar que negócios lucrativos propiciam atrativa remuneração ao capital investido e ao mesmo tempo valorizam as participações societárias individuais.

4.2 Análise dos resultados: aspectos objetivos na verificação de valor econômico de ativos intangíveis

O esforço empregado nos cálculos anteriormente apresentados visou a reduzir o caráter subjetivo dos procedimentos que culminam no valor econômico da empresa. Coerentemente, a expressão monetária atribuída ao fundo de comércio ou *goodwill* decorreu de tratamentos contábeis e matemáticos. Envolveu primordialmente a receita de faturamento, os custos, despesas operacionais e os impostos pertinentes ao negócio especificamente.

O valor do *goodwill* agregado aos demais elementos patrimoniais da empresa Gama corresponde à parcela excedente que o negócio lucrativo é capaz de gerar, quando confrontado com o valor dos respectivos ativos necessários à consecução do negócio explorado. O número encontrado não dependeu de percepções qualitativas pessoais ou de visões de grupos de interesses. O método utilizou exclusivamente valores representativos da capacidade de geração de lucros, considerando fatores setoriais, variáveis econômicas e sociais nacionais, bem como contemplou o histórico de produção e vendas.

O processo de avaliação da empresa Gama não cogitou a individualização de valores concernentes aos atributos intangíveis, tais como nome comercial, marca, *know how*, localização

privilegiada e equipe treinada. O posicionamento decorreu do desinteresse dos gestores por tal informação, considerando que os procedimentos para a alienação da empresa prescindiam dessa pormenorização. Contribuiu também para tal decisão o fato de os métodos de avaliação então disponíveis mostrarem-se essencialmente subjetivos e francamente discutíveis. Os atributos intangíveis são inter-relacionados e possuem dependência entre si, afirmam (Chareonsuk & Chansa-ngavej, 2010). Nessas condições, tais elementos possuem valor pelo conjunto. Isoladamente perdem expressão monetária objetiva.

5 CONCLUSÃO

O propósito deste artigo foi discutir aspectos objetivos na determinação de valor econômico para os elementos intangíveis criados pela empresa. Foi realizado estudo de caso envolvendo empresa de capital fechado, de médio porte, que atua na área de autopeças. O processo de avaliação da empresa Gama adotou duas abordagens tradicionais e fartamente conceituadas: abordagem dos ativos e abordagem da renda.

As providências concernentes à abordagem dos ativos compreenderam a avaliação dos elementos patrimoniais identificados. Envolveram bens e direitos tangíveis e intangíveis. Os imóveis foram avaliados a valores de mercado e as dívidas foram levantadas e valoradas a preços da data da avaliação da empresa. Tal tratamento atendeu plenamente ao que dispõem as leis brasileiras, no que se refere à avaliação de sociedades mercantis. Todavia, nessas condições, ficaria ausente a mensuração da expressão monetária dos elementos intangíveis criados pelo giro do negócio.

A abordagem da renda teve como objeto a determinação do valor do negócio, em que foi apresentada a expressão numérica correspondente à expectativa de lucros, benefícios e proveitos econômicos futuros. O resultado encontrado neste procedimento foi utilizado para determinar o valor do fundo de comércio ou *goodwill*, considerando que tal número somente pode ser encontrado de forma indireta, mediante a confrontação dos valores encontrados nas duas abordagens. Então, na avaliação pela metodologia do valor econômico, o valor do *goodwill* é uma diferença positiva decorrente do negócio lucrativo, cujo valor presente supera o valor dos bens e direitos identificados (Hendriksen & Breda, 1992).

O estudo revelou que determinadas providências avaliatórias são essenciais para um adequado levantamento da expressão monetária do negócio. Referem-se ao exame crítico das receitas, custos, despesas e impostos, visando a refinar os números que se relacionam com o negócio em avaliação. Os relatórios contábeis naturalmente contêm valores que independem do negócio, tais como receitas não operacionais, indenizações judiciais, multas e honorários de advogados, dentre outros, que foram expurgados dos cálculos em discussão.

O conhecimento de indicadores de desempenho setoriais, perspectivas econômicas nacionais e do próprio planejamento estratégico da empresa em avaliação serviram para fundamentar estimativas de crescimento de faturamento.

A forma de avaliação adotada no caso da empresa Gama propiciou objetividade aos cálculos e valores encontrados porque foi determinada a partir de números relacionados diretamente com o negócio explorado. A expressão monetária do *goodwill* não dependeu de escores pessoais ou de conceitos representativos de grupos de interesses, exceto pelas estimativas do planejamento empresarial.

O valor econômico individual de elementos intangíveis, tais como nome, localização privilegiada, equipe treinada e *know how*, dentre outros, não foi objeto de cálculo, por desinteresse dos gestores. Além disso, as pesquisas indicam que tais elementos são inter-relacionados e dependentes entre si para gerar vantagens e competitividade ao negócio.

Como sugestão para os próximos estudos propõe-se a aplicação da metodologia de avaliação pelo valor econômico em empresas que atuam em outras atividades econômicas, com o propósito de verificar sua aplicabilidade de forma geral. Também deveriam ser realizadas pesquisas visando à formulação de critérios objetivos de cálculo de expressão monetária individual dos elementos intangíveis criados pelo giro do negócio.

REFERÊNCIAS

- Axile-Ortiz, M. A. (2013). Perceiving the value of intangible assets in context. *Journal of Business Research*, 66, 417-424.
- Chareonsuk, C., Chansa-ngavej, C. (2010). Intangible asset management framework: an empirical evidence. *Industrial Management & Data Systems*, 110(7), 1094-1112.
- Churyk, N.T., Mantzke, K.L. (2008). The relation between purchased goodwill and target characteristics. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 12(3), 19-18.
- Clarkson, G. (2000). *Intellectual asset valuation*. Harvard Business School. 9 (-801-192), 1-23.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2010). *Pronunciamento Técnico CPC 04: Ativo Intangível*. Brasília. Recuperado de http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/187_CPC_04_R1_rev%2008.pdf
- Damodaran, A. (2007), *Avaliação de empresas* (2a ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Harris, R. S. (1997). *Valuing companies: an overview of analytical approaches*. University of Virginia - Darden Business Publishing. UV0107. Charlottesville, VA.
- Hawkins, D. F. (2002). *Basic ratio analysis end equity valuation*. Boston. Harvard Business School, 9,185-149.
- Helfert, E. A. (2000). *Técnicas de análise financeira: um guia prático para medir o desempenho dos negócios* (9a ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Hendriksen, S. E., & Breda, M. F. V. (1992). *Accounting theory* (5nd ed.) Illinois: Irwin.
- Lei nº 10.406, de 10 de Janeiro de 2002* (2002). Institui o código civil. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm
- Lei nº 13.105, de 16 de Março de 2015* (2015). Institui o código de processo civil. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm
- Leitner, P. (2005). Measure twice, cut once: creating and measuring value in the private firm. *Strategic Finance*, 87(3). 26-32.
- Lorenz, D., & Lützkendorf, T. (2008). Sustainability in property valuation: theory and practice. *Journal of Property Investment & Finance*, 26(6), 482-521.
- Luerhman, T. A. (2006). *Note corporate valuation and market multiples*. Boston. Harvard Business School, 9, 206-039.
- Ornelas, M. M. G. (2003). *Avaliação de sociedades: apuração de haveres em processos judiciais* (2a ed.). São Paulo: Atlas.
- Rabianski J. S. (1996). Going-concern value, market value, and intangible value. *The Appraisal Journal*, 64, 183-194.
- Robert, M. J. (2006). *Valuation concepts: evaluating opportunity*. Boston. Harvard Business School Publishing.
- Ross, S. A., Westerfield. W., & Jaffe, J.F. (2007). *Administração financeira* (2a ed.). São Paulo: Atlas.
- Sá, A. L. (2000) Ativo intangível e potencialidades dos capitais. *Revista Brasileira de Contabilidade*, 125, 46-53.
- Santos, N. J. (2011). *Metodologia para determinação do valor econômico de empresas de capital fechado em processos de apuração de haveres de sócio*. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Florianópolis, SC, Brasil.
- Verginis, C. S., & Taylor, S. J. (2004). Stakeholders' perceptions of the DCF method in hotel valuations. *Property Management*, 22(5), 358-376.

Watson, R. (2010) Small and medium size enterprises and the knowledge economy. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 18(2), 131-143.

EFEITOS DO CONTRATO PSICOLÓGICO NA AFETIVIDADE E SATISFAÇÃO NO TRABALHO DE AUDITORES

EFFECTS OF THE PSYCHOLOGICAL CONTRACT ON AUDITORS' AFFECTIVITY AND JOB SATISFACTION

VANDERLEI DOS SANTOS

*Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor da Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC). **Endereço:** Campus Reitor João David Ferreira Lima, s/n | Trindade | 88040-900 | Florianópolis/SC | Brasil.*

E-mail: vanderleidossantos09@gmail.com

CELLIANE FERRAZ PAZETTO

*Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). **Endereço:** Campus Reitor João David Ferreira Lima, s/n | Trindade | 88040-900 | Florianópolis/SC | Brasil.*

E-mail: cellianeferraz@gmail.com

NICOLLE RAITZ WILVERT

*Bacharela em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). **Endereço:** Campus Reitor João David Ferreira Lima, s/n | Trindade | 88040-900 | Florianópolis/SC | Brasil.*

E-mail: nicolleraitzw@gmail.com

ILSE MARIA BEUREN

*Doutora em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP. Professora do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). **Endereço:** Campus Reitor João David Ferreira Lima, s/n | Trindade | 88040-970 | Florianópolis/SC | Brasil.*

E-mail: ilse.beuren@gmail.com

RESUMO

Para além dos contratos formais entre empregados e empregadores, há os contratos psicológicos, relativos às crenças individuais sobre as obrigações recíprocas. Neste estudo objetiva-se verificar os efeitos do contrato psicológico na satisfação no trabalho, mediado pela percepção de afetividade dos auditores. Uma pesquisa de levantamento foi realizada. Teve como população os auditores das empresas *Big Four*, em que se levantou uma amostra de 116 respostas válidas. Aos dados da pesquisa foi aplicada a técnica de Modelagem de Equações Estruturais (SEM). Os resultados evidenciam que as percepções de obrigações do empregado para com a empresa não apresentaram relações significativas com nenhuma variável da pesquisa (afetividade positiva, afetividade negativa e satisfação no trabalho), ao passo que o contrato psicológico na perspectiva de obrigações do empregador influencia na afetividade positiva e na satisfação no trabalho. Constatou-se ainda que a afetividade positiva medeia a relação entre contrato psicológico de obrigações do empregador com a satisfação no trabalho. Confirma-se, assim, a crença de que as obrigações na relação contratual podem proporcionar estabilidade e desenvolver o lado profissional dos auditores, provocando sentimentos positivos e satisfação na realização das atividades, o que supostamente se refletirá em melhores

Submissão em 26/10/2017. Revisão em 02/12/2017. Aceito em 05/01/2018.

resultados individuais e organizacionais. Conclui-se que o contrato psicológico na perspectiva de obrigações do empregador desencadeia afetos positivos no ambiente de trabalho dos auditores, que, por sua vez, se reflete em maiores níveis de satisfação, mas instiga a não significância para as percepções de obrigações do empregado para com a empresa, o que pode ser objeto de futuras investigações.

Palavras-chave: Contrato psicológico. Afetividade. Satisfação no trabalho. Auditores.

ABSTRACT

In addition to formal contracts between employees and employers, there are psychological contracts regarding individual beliefs on reciprocal obligations. The goal of this study is to verify the effects of the psychological contract on job satisfaction, mediated by the auditors' perception of affectivity. A survey was carried out with a population of auditors in Big Four companies, where a sample of 116 valid answers was obtained. Structural Equation Modeling (SEM) technique was applied to the data of the research. The results show that the perceptions of employee's obligations towards the company do not present significant relationship with any variable of the research (positive affectivity, negative affectivity and job satisfaction), while psychological contracts, in the perspective of employer's obligations, influences the positive affectivity and the job satisfaction. It was also observed that positive affectivity mediates the relationship between employer's obligations psychological contract and job satisfaction. Thus, it is confirmed the belief that obligations in the contractual relationship can provide stability and develop the auditor's professional side, resulting in positive feelings and satisfaction in performing the activities, which is supposed to lead to better individual and organizational results. It is concluded that the psychological contract in the perspective of employer's obligations triggers positive affects in the auditors' work environment which, in turn, is reflected in higher levels of satisfaction, but instigates non-significance for the employee's perceptions of obligations towards the company, which may be the subject of future investigations.

Keywords: Psychological contract. Affectivity. Job satisfaction. Auditors.

1 INTRODUÇÃO

Contratos psicológicos representam "crenças individuais sobre as obrigações recíprocas entre empregados e empregadores" (Rousseau, 1990, p. 389). As crenças se tornam contratuais quando os indivíduos acreditam que devem ao empregador contribuições na forma de obrigações (trabalho pesado, lealdade, sacrifícios) em troca de incentivos (altos salários, recompensas por desempenho), como direcionadores de comportamentos. As obrigações percebidas são delineadas por promessas e crenças. Esse conceito de contratos psicológicos, reestruturado por Rousseau (1989), difere-se do conceito genérico das expectativas criadas em uma relação causal, em que os contratos são promissórios e recíprocos.

O contrato psicológico é um dos conceitos mais úteis e populares para o entendimento da relação empregatícia (Conway, Guest & Trenberth, 2011). Como um *framework* explanatório para o entendimento dessa relação, constitui-se um elemento central para compreender as atitudes e comportamentos dos empregados, porém, continua teoricamente subdesenvolvido e os esforços empíricos têm escopo bastante limitado (Conway & Briner, 2002). Em geral, os estudos focalizaram-se no desenvolvimento da conceituação, no conteúdo dos contratos psicológicos e na investigação de seus efeitos sobre o comportamento dos indivíduos no trabalho (Menegon & Casado, 2012).

De acordo com Rousseau (1990), o contrato psicológico é um determinante de comportamentos presentes nas organizações. O ambiente organizacional sugere revisões constantes no comportamento e atitudes dos membros das organizações (Rousseau, 1989). O presente estudo investiga o contrato psicológico na visão do empregado, fundamentado na corrente iniciada por Rousseau (1989), de que o contrato está nos olhos de quem o vê, motivo pelo qual as entidades abstratas não podem desenvolver contratos psicológicos, apenas seus representantes ou agentes, que podem até ser seus proprietários, mas que são os

representantes e se tornam parte integrante do contrato psicológico (Rousseau, 1989).

Na medida em que os indivíduos se adaptam às novas estruturas, em resposta às mudanças sociais, políticas, econômicas e tecnológicas, os contratos de trabalho formais deixam de ser apropriados pela forma como impactam no comportamento organizacional (Menegon & Casado, 2012). Isso implicou alterar as relações empregatícias e os contratos psicológicos inerentes, construídos pelas percepções do empregado perante o que ele deve a seus empregadores e o que estes o devem, em linha com a inserção da subjetividade no construto dos contratos psicológicos (Rousseau, 1989), com a concepção de unilateralidade (não mutualidade) dos contratos. Tais mudanças aumentam as chances de as partes não entenderem os acordos. Assim, as organizações podem ser menos capazes de cumprir todas as suas promessas (Robinson, 1996).

Essa sujeição à arbitrariedade é inerente aos contratos. Cada parte acredita que haja um acordo, mas não implica na necessidade da existência de um real acordo em que compartilhem do mesmo entendimento do contrato (Menegon & Casado, 2012). Nesse sentido, busca-se investigar os consequentes (afetividade e satisfação) dos contratos psicológicos presentes no contexto investigado, além de abordar os contratos existentes. Na literatura, há diversas análises da quebra do contrato, mas poucas abordam sobre o cumprimento do contrato, e estudos empíricos, em geral, se limitam a argumentar que ambas as possibilidades têm efeitos similares, porém opostas (Conway, Guest & Trenberth, 2011). Presume-se que o conhecimento mais profundo de ambas as análises é fundamental para o gerenciamento dos contratos psicológicos.

A possibilidade de gerenciar os contratos psicológicos talvez explique a sua inserção em pesquisas organizacionais. Assim, com base no exposto, busca-se responder à seguinte pergunta de pesquisa: Quais são os efeitos do contrato psicológico na satisfação no trabalho, mediado pela percepção de afetividade dos auditores? Para esse fim, o estudo objetiva verificar os efeitos do contrato psicológico na satisfação no trabalho, mediado pela percepção de afetividade dos auditores. Acredita-se que o contrato psicológico, que representa as crenças dos auditores quanto às obrigações para com a sua empresa, subjacentes aos contratos formais, exercem influência na sua satisfação no trabalho e na afetividade (positiva e negativa).

Relações entre medidas de afetividade e satisfação no trabalho foram confirmadas em diversos estudos, como elucidado na meta-análise de Connolly e Viswevaran (2000), mas nada foi referenciado sobre os contratos psicológicos e nenhum deles teve como objeto de análise os auditores. Diversos estudos sustentaram a relação entre a quebra do contrato psicológico e a satisfação no trabalho. Contudo, as respostas afetivas a curto prazo têm sido negligenciadas nas pesquisas empíricas (Conway & Briner, 2002). Em estudo recente, Jusoh, Ahmad e Omar (2014) apresentaram um modelo teórico com três construtos (contrato psicológico, afetividade e satisfação no trabalho) para o contexto da relação de trabalho e família, no que tange aos benefícios de lidar com o desequilíbrio dessa relação. Nesse estudo propõem que os contratos psicológicos medeiam as relações entre afetividade e satisfação no trabalho.

A afetividade descreve como as pessoas experienciam emoções em reação as condições de seu ambiente, que podem ser positivas ou negativas (Watson, Clark & Tellegen, 1988). No presente estudo utilizou-se o construto desenvolvido por esses autores para capturar as dimensões de afetividade positiva e negativa, um modelo desenvolvido em forma de escala para medir as duas dimensões primitivas do estado de espírito (humor), construto validado por diversos estudos, dentre eles o adotado no estudo de Zhai, Smyth, Nielsen e Luan (2009), que também relacionou a afetividade com a satisfação no trabalho e validou o construto em idioma não original, no contexto Chinês.

Para viabilizar a mensuração do construto satisfação no trabalho, Brayfield e Rothe (1951) desenvolveram um instrumento que visa a capturar esse sentimento, como critério de mensuração em estudos comportamentais. Tal instrumento é utilizado neste estudo, e compartilha-se da abordagem desses autores, ou seja, "neste estudo assume-se que a satisfação no trabalho pode ser inferida da atitude do indivíduo em relação a seu trabalho", uma manifestação de sentimento para com um objeto, permitindo a quantificação da manifestação do sentimento (Brayfield & Rothe, 1951, p. 307).

A maioria dos estudos sobre contratos psicológicos foram realizados nos Estados Unidos ou no Reino Unido, com estudantes, independentemente de suas experiências de trabalho (Antonaki & Trivellas, 2014). Porém, não se encontraram pesquisas que investigassem a relação

proposta no presente estudo. Flower, Demir, McWilliams e Johnson (2015) investigaram as relações entre os componentes do contrato psicológico, justiça organizacional e afetividade negativa, com comprometimento organizacional, satisfação no trabalho, depressão e angústia psicológica de profissionais auxiliares da saúde.

Em estudos anteriores, tampouco, investigaram-se os contratos psicológicos junto a auditores, mesmo sendo um contexto bastante representativo e com profissionais altamente especializados. Masihabadi, Rajaei, Koloukhi e Parsian (2015) analisaram os efeitos do estresse no compromisso organizacional dos auditores, satisfação e desempenho no trabalho. Observaram que a satisfação no trabalho foi afetada negativamente pelo estresse, e esse estresse teve um efeito negativo no desempenho do trabalho mediado pelo compromisso organizacional e satisfação.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contratos psicológicos

De acordo com Rousseau (1989, p. 124), “quando algum indivíduo acredita que as contribuições que fez obriga a organização a reciprocidade (ou vice-versa), um contrato psicológico surge”. A crença de que a reciprocidade irá acontecer pode ser um precursor do desenvolvimento de um contrato psicológico. Contudo, é a crença do indivíduo em uma obrigação de reciprocidade que constitui o contrato. A crença em um contrato também surge quando uma promessa precede a contribuição do empregado. É a crença em uma promessa de retorno futuro, uma contribuição foi ofertada, e uma obrigação de benefícios futuros existe. A subjetividade é inerente a todos os contratos, e os contratos psicológicos são percepções subjetivas das partes individuais de uma relação (Rousseau, 1989).

Rousseau (1989) desencadeou diversas críticas para esse entendimento de contrato psicológico, sob o argumento de não considerar os aspectos de mutualidade, rebatendo que a percepção de mutualidade é que permite o surgimento do contrato psicológico, e não a mutualidade de fato, na tradução da reciprocidade (Menegon & Casado, 2012). Diferentemente de contratos formais ou implícitos, o contrato psicológico é inerente à percepção e, assim, o entendimento de um lado do contrato pode não ser compartilhado pelo outro (Robinson, 1996). Jusoh, Ahmad e Omar (2014) aduzem que o relacionamento de troca depende de mecanismos psicológicos, sociais e interpessoais, ao invés de formalismos que surgem de provisões legais.

Os contratos psicológicos entre empregados e empregadores foram investigados por Rousseau (1989), em pesquisa aplicada a estudantes de MBA recém-selecionados. No estudo foram segregadas as obrigações encontradas empiricamente em duas categorias: obrigações transacionais de elevado pagamento e avanço na carreira em troca de trabalho pesado; e obrigações relacionais em troca da segurança no emprego por lealdade e garantia de continuar para a empresa. Concluiu que promessas de comportamentos futuros de empregadores são geralmente contingentes a ações recíprocas do empregado. Além disso, que empresas estimulam a criação de diferentes contratos psicológicos, sugerindo que as problemáticas contratuais podem exercer papel importante na relação empregatícia (Rousseau, 1990).

Robinson (1996) investigou as relações entre a confiança dos empregados em seus empregadores e suas experiências de quebra de contratos psicológicos pelo seu empregador. Observou que a confiança medeia a relação entre a quebra do contrato e as contribuições dos empregados para a empresa. Ao investigar o contrato psicológico no seu uso em rotinas diárias, Conway e Briner (2002) constataram que promessas quebradas ou perpassadas ocorrem regularmente e em relação a qualquer aspecto do trabalho, e a importância da promessa contribui significativamente nas reações emocionais seguidas dessas promessas, e que os efeitos das promessas que excederam as expectativas é substancialmente menor nas reações emocionais se comparados às promessas quebradas.

No que tange às pesquisas relacionadas ao tema contratos psicológicos no Brasil, Menegon e Casado (2006) abordaram o contrato psicológico como ferramenta para a gestão de pessoas a partir da investigação da relação entre violação de contratos psicológicos e níveis de rotatividade voluntária em empresas de consultoria. Menegon e Casado (2012) trouxeram à tona

uma discussão do conceito de contratos psicológicos e sua importância para o entendimento das relações de trabalho, por meio de uma revisão de literatura e ênfase em autores internacionais. Destaca-se também Agapito, Cardi, Vicente, Guimarães, Lacerda e Freitas (2013) que analisaram a satisfação no trabalho e dos contratos psicológicos.

O tema mais trabalhado na literatura de contratos psicológicos, atualmente, é sua ruptura, e a grande massa produzida está nos EUA (Menegon & Casado, 2012). Existem três maneiras de se operacionalizar as medidas quantitativas e padronizadas do conteúdo do contrato (Menegon & Casado, 2012). Os termos, na forma de obrigações que os indivíduos percebem que devem (ex.: horas extras) a seus empregadores, precisam recompensá-los (ex.: promoção). Composto de termos, medidas do conteúdo de um contrato global, uma escala de termos contratuais. E a classificação nominal, tipologias em que os respondentes indicam a categoria que reflete seu entendimento da relação empregatícia. A classificação nominal tem sido amplamente utilizada nesse contexto, assim como no presente estudo.

Conway, Guest e Trenberth (2011, p. 274) advertem que “existe uma necessidade urgente de discussões e de identificar conceitos dentro da Teoria dos Contratos Psicológicos que resultem em resultados positivos”. Nesse sentido, este estudo busca contribuir para a lacuna apontada, ao investigar a medida na qual o cumprimento de um contrato psicológico (obrigações empregador-empregado) pode ser utilizado para promover, ao invés de simplesmente manter afeto, atitudes e comportamentos positivos, referenciados como o uso do contrato psicológico, como parte de uma psicologia positiva, para aumentar o bem-estar da organização e possibilitar a produtividade organizacional.

2.2 Afetividade e satisfação no trabalho nos contratos psicológicos

Na premissa de que o contrato psicológico existe no nível individual, como uma crença nas trocas de um relacionamento, seu cumprimento torna-se uma crença mútua de obrigações (deveres e recompensas). Tais crenças e obrigações, que geram o contrato psicológico, surgem já na seleção dos empregados e sua entrada na organização (Rousseau, 1990). A Teoria do Contrato Psicológico propõe que os empregados avaliem constantemente se suas contribuições são valorizadas reciprocamente pela organização (Antonaki & Trivellas, 2014).

Robinson (1996) averiguou o papel dos fatores de personalidade que surgem nesse relacionamento. Buscou contribuir na construção da literatura dos contratos psicológicos sobre o papel que a confiança exerce na experiência e seus efeitos na quebra dos contratos psicológicos. Os resultados da pesquisa sugerem que a confiança pode regenerar confiança não apenas por influenciar o comportamento de confiança das duas partes da relação, mas também por influenciar a percepção de cada um sobre o comportamento do outro. E o impacto da quebra de um contrato psicológico perpassa a perda de recompensas esperadas.

Após o empregado cumprir sua parte de uma promessa recíproca, assumirá que a organização irá satisfazer sua obrigação, como forma de recompensa, porém, é pouco provável que se sinta demasiadamente satisfeito com o cumprimento das obrigações do empregador. É provável que fique chateado se a organização não cumprir sua parte (Conway, Guest & Trenberth, 2011). Nesta circunstância, a satisfação com o contrato se manterá e não fomentará atitudes e comportamentos inesperados, enquanto a quebra implicará desapontamentos. Todavia, Conway, Guest e Trenberth (2011) investigaram o bem-estar afetivo nas dimensões ansiedade-conforto e depressão-entusiasmo, um exemplo de abordagem distinta do mesmo construto proposto no presente estudo.

A afetividade é estudada neste estudo como um construto duplo, positiva e negativa, seguindo o construto de Watson, Clark e Tellegen (1988). Para os autores, embora os termos afeto positivo e afeto negativo possam sugerir que esses dois elementos de disposição/humor/estado de espírito são opostos, eles têm de fato surgido como duas dimensões distintas. O afeto positivo reflete a medida que uma pessoa se sente entusiasmada, ativa e alerta. Um alto afeto positivo traduz um estado de alta energia, alta concentração, e engajamento prazeroso, enquanto uma baixa afetividade positiva é caracterizada por tristeza e apatia. O afeto negativo é definido como uma dimensão genérica de angústia subjetiva e engajamento desprazeroso. Implica estados de espírito aversivos, como: raiva, desprezo, aversão, culpabilidade, medo e nervosismo. Uma baixa afetividade negativa traduz um estado de calma

e serenidade.

Pessoas com afetividade positiva tendem a ter percepções positivas de seus contratos psicológicos. Assim, é mais provável acreditarem que sua organização irá recompensar o cumprimento de suas obrigações. De outro lado, pessoas com afetividade negativa têm percepções negativas de seus contratos psicológicos. Podem desenvolver percepções negativas de sua organização, como nas obrigações recíprocas do ambiente de trabalho. Pessoas com afetividade negativa prestam atenção no que eles deixam de ganhar, ou ganham menos do que pensam merecer, e, assim, tendem a não ter crenças positivas sobre sua organização. Desenvolvem sentimentos de angústia e ansiedade, aspectos prováveis de estarem ligados com percepções negativas do contrato (Jusoh, Ahmad & Omar, 2014).

Como o contrato está aos olhos do empregado, no caso deste estudo dos auditores, ele é função de inúmeros fatores, dentre eles a subjetividade de quem o vê (Rousseau, 1989). Acredita-se que o contrato psicológico estabelecido e vivenciado pelo auditor reflete-se em afetos (positivos e/ou negativos) na relação empregador-empregado. Assim, com fundamento nos pressupostos teóricos trazidos acima, formulou-se a primeira hipótese da pesquisa.

H1: As crenças de auditores relativas ao contrato psicológico refletem-se em afetos acerca da sua relação empregador-empregado.

No que concerne à satisfação no trabalho, refere-se à avaliação do empregado sobre suas condições de trabalho (Antonaki & Trivellas, 2014). O contrato psicológico proporciona um mecanismo em que as relações entre fatores pessoais e a satisfação no trabalho podem ser examinadas (Jusoh, Ahmad & Omar, 2014). Ao estudar empiricamente a quebra dos contratos psicológicos para compreender e elucidar o impacto na satisfação e comprometimento no trabalho, Antonaki e Trivellas (2014) referenciaram a aplicação do construto do contrato psicológico como um *framework*, no intuito dos empregadores gerirem efetivamente os resultados negativos que surgem.

Na pesquisa de Conway, Guest e Trenberth (2011), a satisfação no trabalho se comportou de maneira significativa e oposta na análise comparativa entre a quebra e o cumprimento do contrato psicológico. Os resultados também mostraram que a magnitude do efeito de aumento na satisfação no trabalho e no comprometimento organizacional nas duas situações andaram juntas, com comportamentos similares. Tal fato suporta a conclusão de que os efeitos distintos nas duas situações são relativos ao construto do contrato psicológico, ao menos se comparado com as mudanças na satisfação no trabalho.

De acordo com Antonaki e Trivellas (2014), diversas pesquisas constataram relação negativa entre quebra do contrato psicológico e atitudes de trabalho, satisfação no trabalho e comprometimento organizacional, cujos estudos foram elaborados majoritariamente na percepção da troca social e na teoria da equidade, o que sugere que indivíduos buscam relações de confiança e equilibradas. Em uma amostra de bancários, Antonaki e Trivellas (2014) confirmaram o papel mediador da satisfação no trabalho entre aspectos específicos da quebra de contrato psicológico e comprometimento organizacional. O conhecimento dos resultados negativos de aspectos da satisfação no trabalho pelos gestores (empregadores) possibilitará que tomem decisões de modo a promover o sentimento de segurança e motivação dos empregados na realização das tarefas (Agapito *et al.*, 2013).

Zhai *et al.* (2009) investigaram a relação entre afetividade positiva, afetividade negativa, satisfação no trabalho e satisfação na vida. Os resultados evidenciaram que a afetividade é fonte de ambas as satisfações. Que a satisfação no trabalho está relacionada positivamente com a satisfação na vida, e medeia parcialmente essa relação. Os resultados mostraram ainda que o afeto positivo está relacionado positivamente com a satisfação no trabalho e a satisfação na vida pessoal, enquanto o afeto negativo está negativamente correlacionado. A afetividade e a satisfação no trabalho explicaram 25% da diferença na satisfação na vida.

Pesquisadores vêm tentando ligar as características individuais com a satisfação no trabalho. Uma característica amplamente estudada é a disposição afetiva (Connolly & Viswevaran, 2000). Pesquisas realizadas à luz da Teoria do Papel indicam que a afetividade refletida na satisfação no trabalho é pertinente e pode ser integrada nas teorias daquela satisfação. Predisposições afetivas proporcionam a base da percepção pelas quais as necessidades são interpretadas, dando-as como cumpridas ou não (Connolly & Viswevaran, 2000). Assim, presume-se que a inserção da afetividade e da satisfação no trabalho justifica-se

no contexto dos contratos psicológicos e, por conseguinte, formula-se a segunda hipótese.

H2: Os sentimentos de afeto manifestados pelo auditor para com seu relacionamento no trabalho influenciam a satisfação no trabalho.

A afetividade positiva está relacionada com satisfação no trabalho e frequência de eventos agradáveis, enquanto a afetividade negativa está relacionada ao estresse pessoal, baixa cooperação, complicações de saúde e frequência de eventos desagradáveis (Watson, Clark & Tellegen, 1988). A pesquisa Conway, Guest e Trenberth (2011) evidenciou que a quebra do contrato é um determinante do afeto negativo e atitudes negativas por parte dos empregados, enquanto o cumprimento do contrato tem efeitos mais sutis. A intensidade das reações afetivas a promessas percebidas como quebradas dependem do processo de interpretação e de várias propriedades dessas promessas (Conway & Briner, 2002). Os resultados mostraram que 10 a 25% das variações na satisfação no trabalho devem-se a diferenças individuais na afetividade.

Connolly e Viswesvaran (2000) esperavam em sua pesquisa que a afetividade positiva estivesse relacionada positivamente com a satisfação no trabalho, que a afetividade negativa estivesse relacionada negativamente com a satisfação no trabalho, e que a relação seria maior na relação positiva do que na negativa. Todas as correlações foram sustentadas, e a relação mais alta foi para afetividade positiva do que para a negativa. Os resultados mostraram que a satisfação no trabalho foi mais influenciada pelo afeto positivo do que pelo negativo, sugerindo que afetividade positiva e negativa devem ser construtos independentes. Esses resultados implicaram em mais um pressuposto de investigação no presente estudo, o de que a relação desencadeada pela afetividade positiva é maior do que a negativa. Postula-se que as magnitudes dessas correlações sugerem que diversas variáveis afetam a satisfação no trabalho, pois a maior correlação (afetividade positiva e satisfação no trabalho) explicou 25% da variação.

A afetividade tem o poder de influenciar a percepção individual sobre situações, e tais percepções têm efeito na satisfação no trabalho. Uma alta percepção de afeto positivo faz os indivíduos terem mais probabilidade de uma melhor percepção das situações no trabalho do que um baixo afeto positivo. Os indivíduos lembram de coisas boas do seu trabalho. Uma alta percepção de afeto negativo é quando os indivíduos têm mais percepções ruins de situações do trabalho do que no caso de baixo afeto negativo. Os indivíduos que podem estar em situações de trabalho desfavoráveis tendem a lembrar eventos desagradáveis do seu local de trabalho (Zhai *et al.*, 2009). Com base nos pressupostos teóricos e na bidimensionalidade da afetividade (positiva e negativa), presume-se que influenciem de maneiras opostas a satisfação dos auditores no trabalho, conforme descrito nas duas hipóteses que seguem:

H2a: A afetividade positiva influencia positivamente a satisfação no trabalho.

H2b: A afetividade negativa influencia negativamente a satisfação no trabalho.

A afetividade está relacionada com a satisfação no trabalho e a vida pessoal dos empregados, sendo que o primeiro é um importante preditor da satisfação na vida mesmo quando a afetividade é controlada (Zhai *et al.*, 2009). A afetividade (positiva e negativa) representa a tendência de vivenciar experiências que desencadeiam emoções agradáveis e desagradáveis, enquanto a satisfação no trabalho é um estado interno na avaliação de sua vivência (como medida favorável ou desfavorável). Segundo os autores, a implicação de tais resultados é que ao aumentar a satisfação no trabalho das pessoas, a sua qualidade de vida irá aumentar. No entanto, Zhai *et al.* (2009, p. 1188) salientam que “como a satisfação no trabalho está relacionada a personalidade afetiva, isto implica que não é fácil aumentar a satisfação das pessoas pela melhora de situações no trabalho”.

Robinson (1996) destaca que a insatisfação dos empregados com a situação atual de suas contribuições à organização é uma forma de buscar restaurar o desequilíbrio percebido em sua relação de troca com a organização. Antonaki e Trivellas (2014) comprovaram o impacto negativo entre os aspectos específicos da quebra do contrato psicológico na satisfação no trabalho e no comprometimento organizacional, suportado pelo papel mediador da satisfação no trabalho entre essa relação da quebra do contrato e comprometimento organizacional. Concluíram que as percepções positivas sobre os contratos psicológicos dos empregados parecem implicar em trabalhadores mais satisfeitos, especialmente com as avaliações positivas sobre as relações deles e o conteúdo do trabalho, o que resulta em trabalhadores mais comprometidos com a organização. Com fundamento no acima descrito presume-se que o contrato psicológico influencia de maneira oposta a satisfação no trabalho, mediado pelos

construtos de afetividade opostos.

H3a: O contrato psicológico na perspectiva dos auditores influencia positivamente a satisfação no trabalho mediado pela afetividade positiva.

H3b: O contrato psicológico na perspectiva dos auditores influencia negativamente a satisfação no trabalho mediado pela afetividade negativa.

Fundamentado nos pressupostos da literatura dos contratos psicológicos, o modelo teórico da Figura 1 apresenta o efeito mediador da percepção de afetividade (positiva e negativa) nas relações entre o contrato psicológico, construído pelas crenças do empregado (auditor) quanto às promessas que ele deve e o que lhe é devido pelo empregador e a satisfação no trabalho.

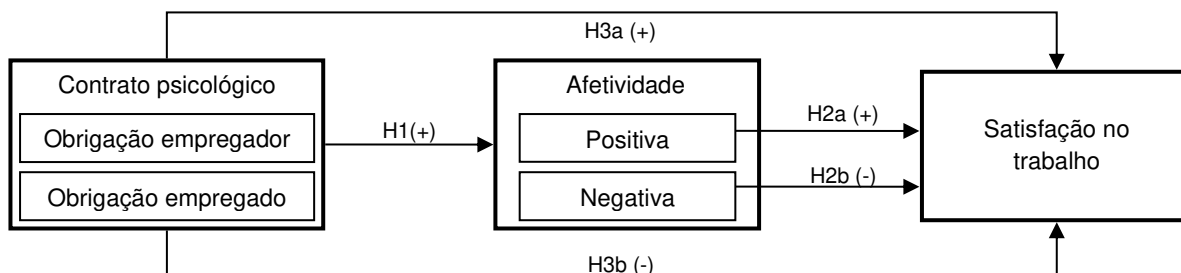


Figura 1. Modelo teórico

Fonte: Elaborada pelos autores.

As premissas subjacentes ao contrato psicológico são as trocas sociais entre ambas as partes da relação, expressas na forma de promessas, traduzidas em obrigações, com reflexos na afetividade do indivíduo. Assim como no estudo de Connolly e Viswesvaran (2000), espera-se que a afetividade positiva esteja relacionada positivamente com a satisfação no trabalho, e que a afetividade negativa esteja relacionada negativamente com a satisfação no trabalho. Diversos estudos ainda deram ênfase aos resultados da quebra do contrato, positivamente relacionado a consequentes indesejáveis no local de trabalho, como a intenção de *turnover*, e negativamente a resultados desejáveis como a satisfação no trabalho, fundamentado nas premissas da Teoria da Troca Social (Antonaki & Trivellas, 2014).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA

Estudo descritivo foi realizado a partir de uma pesquisa de levantamento com auditores independentes. Para delimitar a população do estudo, optou-se pela seleção dos auditores das empresas *Big Four* (Deloitte, Ernst & Young, KPMG e *PricewaterhouseCoopers*), uma vez que são consideradas líderes mundiais do setor de auditoria e consultoria. A busca pela rede *LinkedIn* ocorreu pelo uso do termo “auditor”, além de especificar os nomes das organizações, que foram mapeadas na etapa anterior. Inicialmente foi enviado o convite aos auditores para comporem uma rede criada no *LinkedIn*.

A partir do aceite do convite, no mês de agosto 2017 foi encaminhado o *link* do questionário, no formato *Google Docs*. Assim, a amostra final da pesquisa compreendeu 116 respondentes. O tamanho da amostra foi calculado por meio do *software* G*Power (Faul, Erdfelder, Buchner & Lang, 2009), o que resultou em pelo menos 85 respondentes válidos, considerando os seguintes parâmetros: número de variáveis preditoras (contrato psicológico obrigação do empregador, contrato psicológico obrigação do empregado, afetividade positiva e afetividade negativa) sobre a variável dependente (satisfação no trabalho), tamanho do efeito (efeito médio de 0,15), nível de significância de $\alpha=0,05$ e poder da amostra de $1-\beta=0,8$.

A maioria dos respondentes é composta por homens (85), o que representa 73,28% da amostra. No que diz respeito à idade, 50,86% (59 respondentes) possuem idade entre 20 e 25 anos; 48,28% (56 respondentes) entre 26 e 35 anos e apenas um respondente com idade acima de 50 anos. Em relação à escolaridade, 90 respondentes (77,59%) possuem graduação; 20 especialização/MBA; 4 mestrado e 2 doutorado. A formação acadêmica foi em diversas áreas de

conhecimento, com destaque para: Ciências Contábeis (82 respondentes), Administração (22 respondentes), Economia (5 respondentes). Ressalta-se que 10 respondentes informaram ter duas graduações.

Quanto à função/cargo na empresa, as classificações passíveis de enquadramento foram: assistente (17 respondentes); auditor (30); auditor sênior (54), que apresentou maior representatividade, compreendendo 46,55% da amostra; supervisor (5); gerente (6) e diretor (1). O tempo de empresa ficou no intervalo entre 10 meses e 25 anos, com média de 3 anos e 2 meses. Destaca-se ainda que 81,90% dos respondentes não possuía experiência anterior em outra empresa de auditoria e que 21 respondentes (18,10%) possuíam experiência em outra empresa de auditoria entre 8 meses e 7 anos, apresentando média de 2 anos e 5 meses.

No instrumento de pesquisa, o construto de contrato psicológico relativo às obrigações dos empregadores foi avaliado por meio de sete itens, em que os respondentes foram solicitados a indicar sua percepção do quanto determinados itens (promoções, altos salários, pagamento correspondente ao desempenho atual, treinamento, segurança no trabalho com visão de longo prazo, desenvolvimento da carreira, suporte no caso de problemas pessoais) representam de fato obrigações do seu empregador na relação contratual, considerando uma escala de cinco pontos: 1=Nenhuma Obrigação e 5=Muita Obrigação. No construto de contrato psicológico relativo às obrigações do empregado, os respondentes foram solicitados a mencionar sua percepção sobre quanto alguns itens (horas extras no trabalho, fidelidade, disponibilidade para fazer tarefas que não são de sua atribuição, aviso prévio no caso de mudança de trabalho para outra empresa, disposição para aceitar uma transferência, recusa de suporte aos concorrentes do empregador e proteção das informações da empresa de auditoria e da auditada) representam obrigações suas para com seu empregador, considerando a escala de cinco pontos, desde nenhuma obrigação a muita obrigação. As assertivas desses construtos foram traduzidas da pesquisa de Rousseau (1990) e adaptadas, em alguns casos, para o contexto de trabalho de auditoria.

A afetividade foi medida com base na escala desenvolvida por Watson, Clark e Tellegen (1988). Foi apresentado um conjunto de palavras que expressa diferentes sentimentos e emoções (ex: interessado, angustiado, chateado, inspirado, determinado), para os respondentes indicarem o quanto se sentiram assim durante as últimas semanas, considerando uma escala de 1 a 5 pontos: 1=Nada ou muito levemente e 5=Muito fortemente.

Para mensurar a satisfação no trabalho, foram expostas 12 assertivas retiradas da pesquisa de Brayfield e Rothe (1951), em que os respondentes foram solicitados a indicar seu grau de concordância, numa escala de 1 a 5, sendo 1=Concordo Totalmente e 5=Discordo Totalmente. Neste construto foram expostas algumas assertivas com escalas reversas. Exemplos de assertivas são: (i) na maioria dos dias estou entusiasmado com o meu trabalho; (ii) definitivamente não gosto do meu trabalho (R).

Na análise dos dados utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais (SEM), estimada a partir dos Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Squares* – PLS). O PLS (*Partial Least Squares*) possibilita testar um conjunto de variáveis, com o intuito de investigar o nível de explicação das variáveis preditoras para com as variáveis dependentes (aspectos de regressão múltipla), com o indicativo da variável preditora mais importante (análise fatorial) (Klem, 2006). Além disso, para examinar os efeitos de mediação utilizou-se a análise passo a passo dos caminhos, conforme preconizado por Baron e Kenny (1986).

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

O modelo PLS-SEM geralmente é analisado em duas etapas, a primeira denominada modelo de mensuração e a segunda modelo estrutural (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2014). Os resultados de cada uma dessas etapas são apresentados a seguir.

4.1 Modelo de mensuração

No modelo de mensuração são analisadas a confiabilidade (individual e composta) e a validade (convergente e discriminante) das medidas dos construtos (Ringle, Silva & Bido, 2014). A avaliação da validade convergente foi realizada pela variância média extraída (*Average*

Variance Extracted – AVE), sendo que os valores de cada variável latente foram superiores ao valor limiar de 0,50 (Hair *et al.*, 2014).

Em seguida, foram observados os indicadores do alfa de *Cronbach* e a confiabilidade composta (*composite reliability*). Todas as variáveis apresentaram valores superiores a 0,70 na confiabilidade composta, o que é considerado adequado, conforme Hair *et al.* (2014). No alfa de *Cronbach*, as variáveis latentes contrato psicológico obrigações empregador e contrato psicológico obrigações empregado apresentaram os valores de 0,607 e 0,625, respectivamente. De acordo com Hair *et al.* (2014), índices inferiores a 0,70 e superiores a 0,50 para os coeficientes de confiabilidade podem ser aceitos quando se trata de modelos exploratórios, como no caso da presente pesquisa. Também foi analisada a confiabilidade individual de cada assertiva, examinando sua carga fatorial. Foram eliminadas assertivas por conterem cargas fatoriais abaixo de 0,55. Fávero, Belfiore, Silva e Chan (2009) recomendam cargas fatoriais a partir de 0,55, para amostras entre 100 e 119 respondentes.

Outro aspecto analisado na validade e adequação do modelo é a validade discriminante, que foi avaliada no nível dos indicadores (Chin, 1998) e das variáveis latentes pelo critério de Fornell e Larcker (1981), os quais se mostraram adequados. No critério de Fornell e Larcker (1981), a validade discriminante é confirmada quando o valor da raiz quadrada da AVE é maior do que os valores absolutos das correlações com as demais variáveis latentes, tanto na vertical como na horizontal (Ringle, Silva & Bido, 2014). Constata-se na Tabela 1 (na diagonal, em negrito) que as variáveis latentes satisfazem a essa condição, ou seja, há validade discriminante nos dados analisados. Desse modo, pode-se afirmar que as medidas são confiáveis (confiabilidade individual de itens e de construto) e válidas (validade convergente e discriminante) (Barclay, Thompson & Higgins, 1995).

Tabela 1
Resultados do modelo de mensuração

Variáveis	AVE > 0,50	Alfa de <i>Cronbach</i> > 0,70	Confiabilidade Composta > 0,70	Validade Discriminante				
				CPOE	CPOF	AP	AN	ST
CPOE	0,554	0,607	0,782	0,744				
CPOF	0,551	0,625	0,782	0,267	0,742			
AP	0,655	0,924	0,938	0,421	0,131	0,809		
NA	0,518	0,844	0,881	-0,117	-0,060	-0,415	0,720	
ST	0,561	0,912	0,927	0,252	0,138	0,514	-0,459	0,749

Nota. Legenda: CPOE=Contrato psicológico obrigações empregador; CPOF=Contrato psicológico obrigações empregado/funcionário; AP=Afetividade Positiva; AN=Afetividade Negativa; ST=Satisfação no Trabalho (ST).

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se, na Tabela 1, que a validade convergente e discriminante e a confiabilidade indicam uma avaliação positiva do modelo de mensuração, em conformidade com Hair *et al.* (2014). Assim, é possível realizar a avaliação do modelo estrutural. Constata-se ainda que as maiores correlações ocorreram com afetividade positiva e satisfação no trabalho (0,514), afetividade negativa e satisfação no trabalho (-0,459), contrato psicológico das obrigações do empregador com afetividade positiva (0,421) e contrato psicológico obrigações do empregador com satisfação no trabalho (0,252). Também há relações entre contrato psicológico das obrigações do empregador com as dos empregados (0,267). Tais resultados são um indicativo de que a afetividade pode ser uma mediadora na relação entre contrato psicológico obrigações do empregador com satisfação no trabalho. Baron e Kenny (1986) mencionam que como a variável independente é assumida como causadora da mediação, essas duas variáveis devem estar correlacionadas.

4.2 Modelo estrutural

Após verificada a adequação do modelo de mensuração, realizaram-se as estimativas das equações estruturais por meio da análise do *Bootstrapping*, com uma amostra de 110 casos e 1.000 reamostragens, para avaliar a significância das relações entre as variáveis latentes utilizadas no estudo (Hair *et al.*, 2014) e testar as hipóteses da pesquisa. Também foi realizada a avaliação do modelo estrutural a partir do (i) coeficiente de determinação de Pearson (R²), que consubstancia a validade preditiva do modelo; e (ii) relevância preditiva (Q²) ou indicador de

Stone-Geisser, em que os valores das variáveis endógenas devem ser superiores a zero (Hair *et al.*, 2014).

Para análise da mediação, conforme recomendado por Baron e Kenny (1986), uma série de modelos de regressão foram estimados. A primeira equação foi a variável independente (contratos psicológicos) com a mediadora (afetividade); a segunda foi a variável independente com a dependente (satisfação no trabalho) e a terceira englobou o modelo da pesquisa, apresentado na Figura 1, em que se testaram os efeitos da variável independente sobre ambas as variáveis, mediadora e dependente. Cada modelo foi estimado e testado.

Baron e Kenny (1986) explicam que há efeito mediador quando: (i) a variável independente afeta a mediadora (Modelo 1); (ii) a variável independente afeta a variável dependente na falta da variável mediadora (Modelo 2) e (iii) a mediadora afeta a variável dependente (Modelo 3). Se essas condições mantêm a direção prevista, o efeito da variável independente na variável dependente deve ser menor na terceira equação do que na segunda. A mediação perfeita é válida se a variável independente não tiver efeito quando a mediadora é inserida. Os resultados dos testes realizados são apresentados na Tabela 2 por modelo testado, em que são evidenciados os coeficientes de caminho, a significância e as estatísticas R² e Q² das construções endógenas.

Tabela 2

Coefficientes de caminhos e avaliação do modelo estrutural

Path from:	Path to:					
	Modelo 1		Modelo 2	Modelo 3		
	AP	AN	ST	AP	AN	ST
CPOE	0,420***	-0,216*	0,259**	0,416***	-0,109	0,049
CPOF	0,015	-0,162	0,075	0,020	-0,031	0,059
Afetividade Positiva	-	-	-	-	-	0,361**
Afetividade Negativa	-	-	-	-	-	-0,300***
Satisfação no Trabalho	-	-	-	-	-	-
R ²	0,180	0,092	0,067	0,178	0,015	0,344
Relevância Preditiva (Q ²)	0,103	0,025	0,036	0,108	0,001	0,176

Nota. N=116. ***p < 0.001, **p < 0.01, *p < 0.05.

Legenda: CPOE= Contrato psicológico obrigações empregador; CPOF= Contrato psicológico obrigações empregado/funcionário; AP= Afetividade Positiva; AN= Afetividade Negativa; ST= Satisfação no Trabalho.

Fonte: Dados da pesquisa.

Contrariamente às expectativas, os resultados da Tabela 2 não mostram relações significativas do contrato psicológico das obrigações do empregado com afetividade e satisfação no trabalho. Contudo, observa-se relações significativas do contrato psicológico das obrigações do empregador com afetividade positiva (0,420, p < 0,001 – Modelo 1); (0,416, p < 0,001 – Modelo 3) e com afetividade negativa (0,216, p < 0,05 – Modelo 1). Esses resultados fornecem apoio para a aceitação parcial da H1, de que as crenças de auditores relativas ao contrato psicológico refletem-se em afetos acerca da sua relação empregador-empregado. Observa-se também que a satisfação no trabalho é explicada em 34,4% (R²) pelos efeitos diretos da afetividade positiva (0,361, p < 0,01) e negativa (-0,300, p < 0,001) e indiretos do contrato psicológico das obrigações do empregador. Assim, esses resultados fornecem apoio para a não rejeição da H2, que prediz que os sentimentos de afeto manifestados pelo auditor para com seu trabalho influenciam a satisfação no trabalho.

Constata-se ainda uma mediação total da afetividade positiva na relação entre contrato psicológico das obrigações do empregador com satisfação no trabalho, visto que: (i) CPOE possui relação significativa e positiva com afetividade positiva (Modelos 1 e 3); (ii) CPOE afeta a satisfação no trabalho na falta da variável mediadora (Modelo 2); (iii) afetividade positiva influencia na satisfação no trabalho (Modelo 3); (iv) a relação entre CPOE e satisfação no trabalho foi nula na presença da afetividade positiva (Modelo 3). Isso indica que AP absorveu todo o efeito de CPOE sobre ST, ou seja, há uma mediação completa, o que torna a relação não significativa, conforme preceitos de Baron e Kenny (1986). Todavia, como não houve relações positivas com CPOF, aceita-se parcialmente a H3a, de que o contrato psicológico na perspectiva dos auditores influencia positivamente a satisfação no trabalho mediado pela afetividade positiva. Além disso, rejeita-se a H3b, de que o contrato psicológico na perspectiva dos auditores

influencia negativamente a satisfação no trabalho mediado pela afetividade negativa, visto que não há relações significativas entre CPOE com afetividade negativa no Modelo 3. No modelo testado a afetividade positiva é explicada em 17,8% pelo CPOE, ao passo que não houve explicações para a afetividade negativa no modelo proposto. Isso sinaliza que o CPOE pode influenciar na afetividade negativa (Modelo 1), porém, os consequentes são outros, o que enseja estudos futuros.

Cabe ainda destacar que o efeito total do CPOE sobre satisfação no trabalho apresentou um coeficiente de caminhos de 0,232 ($p < 0,05$), sendo de 0,183 ($p < 0,01$) de forma indireta, pela afetividade positiva. Portanto, do modelo testado, denota-se que o CPOE influencia na afetividade positiva e na satisfação no trabalho mediado pela afetividade positiva. Isso indica que os sentimentos de afeto manifestados pelo auditor no seu relacionamento com o trabalho influenciam a satisfação no trabalho, tanto positiva (afetividade positiva) como negativamente (afetividade negativa).

4.3 Discussões dos resultados

As evidências teórico-empíricas (Rousseau, 1990; Flower *et al.*, 2015) apontam que as crenças realizadas pelos empregados em relação às responsabilidades mútuas entre o empregador e eles próprios (contrato psicológico) refletem-se em comportamentos e resultados no local de trabalho, como confiança (Robinson, 1996), satisfação no trabalho e na vida (Zhai *et al.* 2009), comprometimento organizacional (Antonaki & Trivellas, 2014; Conway, Guest & Trenberth, 2011), bem-estar afetivo (Conway, Guest & Trenberth, 2011), além de motivação para desenvolver a carreira na empresa (Rousseau, 1990). Neste estudo, o foco foi direcionado nos efeitos do contrato psicológico (obrigações) na afetividade e satisfação no trabalho de auditores.

Os resultados evidenciaram que: (a) as percepções de obrigações do empregado para com a empresa não apresentaram relações significativas com nenhuma variável da pesquisa (afetividade positiva, afetividade negativa e satisfação no trabalho). Os coeficientes de correlação dessa variável (Tabela 1) com as demais foram muito fracas; (b) as percepções de obrigações do empregador para com os empregados na visão dos auditores influenciam a afetividade positiva e a satisfação no trabalho. O efeito é maior com a afetividade positiva; (c) a afetividade positiva medeia a relação do contrato psicológico das obrigações do empregador com a satisfação no trabalho; (d) nos modelos individuais e nas correlações, observa-se associação negativa das percepções das obrigações do empregador com afetividade negativa; (e) a afetividade positiva aumenta a satisfação no trabalho, ao passo que a negativa diminui.

No entanto, os afetos positivos são preditores maiores desse *outcome*, comparativamente aos afetos negativos, o que converge para os resultados da pesquisa de Connolly e Viswesvaran (2000), em que a satisfação no trabalho foi mais influenciada pela afetividade positiva do que negativa, sugerindo que afetividade positiva e negativa devem ser construtos independentes. Esses resultados também convergem para o estudo de Watson, Clark e Tellegen (1988), em que a afetividade positiva apresentou-se relacionada com satisfação no trabalho e frequência de eventos agradáveis, enquanto que a afetividade negativa apresentou-se relacionada com estresse pessoal, baixa cooperação e complicações de saúde.

Portanto, os resultados do estudo sinalizam que os auditores sentem-se mais satisfeitos no local de trabalho quando percebem que os empregadores lhes devem promoções, ao invés deles sentirem que devem obrigações (ex.: horas extras, fidelidade) aos seus empregadores. A sensação de dever algo não proporciona satisfação no trabalho, mas a crença de que a empresa lhes deve desencadeia sentimentos positivos e deixa os indivíduos mais satisfeitos. Nesse sentido, é possível que as obrigações que os empregados, no caso deste estudo, os auditores, acham que devem, pode se refletir em outros comportamentos, como, por exemplo, comprometimento organizacional, compromisso com as metas.

A mediação encontrada nesta pesquisa indica que o contrato psicológico proporciona sentimentos positivos, desencadeia afetos positivos, como, por exemplo, persistência, interesse, determinação, que, por sua vez, aumentam a satisfação no trabalho. Nesse sentido, a percepção de que o empregador é responsável por promoções, pelo desenvolvimento de suas carreiras, reflete-se em auditores mais inspirados e fortalecidos a buscar as metas organizacionais. Isso deixa-os mais atuantes, o que eleva a sua satisfação no trabalho. Portanto, a crença de que há

obrigações na relação contratual, cujas obrigações podem proporcionar estabilidade e desenvolver o lado profissional dos auditores, desencadeia sentimentos positivos, além de indivíduos mais satisfeitos com a realização do trabalho, em busca de objetivos a serem alcançados.

Locke (1969) aduz que satisfação no trabalho representa um estado emocional agradável, resultante da avaliação que o indivíduo faz de seu trabalho. Além disso, Masihabadi *et al.* (2015) evidenciaram que a satisfação no trabalho está associada com uma variedade de comportamentos relacionados ao local de trabalho, como o desempenho no trabalho, compromisso organizacional. O ambiente de trabalho nas empresas de auditoria é sempre muito intenso e acelerado, mesmo fora da *busy season*. Normalmente, trabalha-se com orçamentos apertados, sem folga de tempo, além de que as *Big Four* precisam disputar clientes com as empresas de auditorias menores. Portanto, a satisfação no trabalho é um elemento importante na relação de trabalho e deve ser considerada pelas empresas de auditoria. Os auditores constantemente sofrem pressão, seja com prazos, compromisso com as metas, exigência de conhecimentos, preparo para lidar com clientes e a confiança da empresa de auditoria, exigência de atualização, escassez de tempo. Esses aspectos podem proporcionar estresse no trabalho e refletir-se negativamente no desempenho e na satisfação, conforme constatado por Masihabadi *et al.* (2015).

Portanto, os resultados desta pesquisa sinalizam que uma maneira de aumentar a satisfação no trabalho e desencadear afetividade positiva é por meio do cumprimento do contrato psicológico na perspectiva de obrigações do empregador. Antonaki e Trivellas (2014) comentam que as percepções positivas em relação ao contrato psicológico parecem produzir trabalhadores mais satisfeitos, especialmente com avaliações positivas sobre seus relacionamentos e seu conteúdo de trabalho. Levam ao maior comprometimento e a indivíduos mais dispostos a desenvolver comportamentos e tarefas que fortalecem seu vínculo com a organização. Nesse sentido, argumenta-se que os gestores destas empresas precisam ser cautelosos e justos no estabelecimento de políticas e procedimentos de promoções, de salários e de planos de carreira. A perspectiva de crescimento interno e de desenvolvimento da carreira dos auditores proporciona afetos positivos e, conseqüentemente, reflete-se na satisfação no trabalho. Assim, a quebra desse contrato, ainda que em um nível individual e perceptual/proporcional pode ter efeitos contrários. Isso leva as organizações repensar, reavaliar e revisar sua visão sobre a relação de troca com seus funcionários, conforme refletido em seu contrato psicológico (Antonaki & Trivellas, 2014).

5 CONCLUSÕES

O estudo investigou os efeitos do contrato psicológico na satisfação no trabalho, mediado pela percepção de afetividade dos auditores. Partiu-se do entendimento de Rousseau (1990), reforçado por Flower *et al.* (2015), de que o contrato psicológico é um conjunto de crenças do indivíduo sobre as responsabilidades mútuas entre o empregador e si mesmo. Contudo, essas crenças podem não ser reconhecidas pelo empregador. De maneira geral, o contrato psicológico existe quando os funcionários, em nível individual, acreditam que são obrigados a se comportar ou a realizar atividades de certa maneira, e também acreditam que o empregador tenha certas obrigações para com eles.

Nessa perspectiva, os resultados evidenciaram que as obrigações que os auditores acreditam ter com as empresas de auditoria, como, por exemplo, fidelidade, disponibilidade para fazer tarefas que não são de sua atribuição, proteção da informação da empresa de auditoria e da auditada, não apresentaram relações significativas com a afetividade e a satisfação no trabalho. Esse resultado sugere que a crença do auditor dever alguma coisa para a sua empresa, pode se refletir em outros comportamentos, como no desempenho das tarefas, o que enseja estudos futuros com esse escopo.

No entanto, os resultados sinalizaram que as crenças de que as empresas de auditoria devem certas obrigações (ex.: promoções, treinamento, pagamentos correspondentes ao desempenho atual) refletem-se na afetividade positiva (ex.: interessado, entusiasmado, determinado) e, conseqüentemente, na satisfação no trabalho. Além disso, observou-se que a

afetividade influencia diretamente na satisfação no trabalho, seja de forma negativa, por meio de afetos negativos (ex.: chateado, irritado, ansioso), ou pela manifestação de afetos positivos. Esses são preditores maiores comparativamente à afetividade negativa.

Os resultados da pesquisa sugerem parcimônia nas empresas de auditoria ao estabelecer políticas e procedimentos internos no que concerne às promoções, planos de carreira, remuneração variável, obrigações relacionais, visto que podem interferir na percepção do contrato psicológico e, conseqüentemente, na afetividade e satisfação no trabalho, uma vez que refletem em outros resultados organizacionais, como comprometimento e desempenho, conforme já apontado na literatura. A concepção dos empregados quanto a estrutura que a empresa estabelece (ex.: promoções) estimula a criação de diferentes contratos. Rousseau (1990) aduz que funcionários com crenças em conformidade com o padrão previsto de um contrato relacional reportam obrigações específicas para seus empregadores, como, lealdade, afinco na realização do trabalho, o que se refletirá num relacionamento de longo prazo. De maneira geral, conclui-se que o contrato psicológico das obrigações do empregador desencadeia afetos positivos no ambiente de trabalho dos auditores, que, por sua vez, reflete-se em maiores níveis de satisfação.

A principal contribuição do estudo é constatar de que a consideração dos contratos psicológicos é um elemento importante no contexto organizacional dos auditores, uma vez que influenciam em resultados e comportamentos subsequentes, no caso desta pesquisa, na afetividade positiva e na satisfação no trabalho. Nesse aspecto, o presente estudo contribui para a literatura sobre contrato psicológico, particularmente na sua relação com a satisfação no trabalho, ao abordar o efeito mediador da afetividade. Bouckennooghe, Raja e Butt (2013) advertem que as afetividades positivas e negativas influenciam os principais resultados do trabalho, como a satisfação, o desempenho e a intenção de *turnover*. De acordo com os autores, a afetividade constitui-se em uma fonte de energia, pode motivar as pessoas a ter um bom desempenho ou desencorajá-las a fazê-lo. Além disso, nesta pesquisa, aplicou-se os preceitos de contrato psicológico na área da auditoria, cujos funcionários constantemente estão expostos a pressões internas e externas, inclusive da sociedade, tendo em vista a ênfase procedimental de sua área de atuação.

Contudo, por se tratar de um estudo transversal, recomenda-se cautela na interpretação dos resultados, uma vez que a estratégia de pesquisa utilizada fundamentou-se na percepção dos respondentes às questões formuladas. Aspectos subjetivos podem estar presentes no momento da resposta, direcionando-a para uma situação desejada na organização. Inclusive, o momento da realização da pesquisa pode interferir nas respostas, cujos resultados podem ser diferentes se o estudo for aplicado num período de *busy season*, como o fechamento das demonstrações anuais. Assim, a realização de estudos longitudinais pode contribuir para os *insights* desta pesquisa acerca do tema e seus reflexos no ambiente organizacional. Além disso, neste estudo analisou-se os aspectos de obrigações do contrato psicológico, enquanto que estudos futuros podem englobar conceitos de cumprimento e violação.

REFERÊNCIAS

- Agapito, P. R., Cardi, G. V., Vicente, M. M., Guimarães, T. B., Lacerda, T. L. F. T., & Freitas, V. B. (2013). Análise da satisfação do trabalho e dos contratos psicológicos em organizações da região do Grande ABCD. *Revista Eletrônica Gestão e Serviços*, 4(2), 700-7018.
- Antonaki, X. A., & Trivellas, P. (2014). Psychological contract breach and organizational commitment in the Greek banking sector: the mediation effect of job satisfaction. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 148(1), p. 354-361.
- Barclay, D., Higgins, C., & Thompson, R. (1995). The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: Personal computer adoption and use as an illustration. *Technology Studies*, 2(2), 285-309.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.

- Bouckenooghe, D., Raja, U., & Butt, A. N. (2013). Combined effects of positive and negative affectivity and job satisfaction on job performance and turnover intentions. *The Journal of psychology*, 147(2), 105-123.
- Brayfield, A. H., & Rothe, H. F. (1951). An index of job satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 35(5), 307-311.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach for structural equation modeling. In Marcoulides, G. A. (Ed.). *Modern methods for business research* (pp. 295-336). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Connolly, J. J., & Viswesvaran, C. (2000). The role of affectivity in job satisfaction a meta-analysis. *Personality and Individual Differences*, 29(2), 265-281.
- Conway, N., & Briner, R. R. (2002). A daily diary study of affective responses to psychological contract breach and exceeded promises. *Journal of Organizational Behavior*, 23(3), 287-302.
- Conway N., Guest, D., & Trenberth, L. (2011). Testing the differential effects of changes in psychological contract breach and fulfillment. *Journal of Vocational Behavior*, 79(1), 267-276.
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149-1160.
- Fávero, L. P., Belfiore E. P., Silva, F. L., & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Flower, R., Demir, D., McWilliams, J., & Johnson, D. (2015). Perceptions of fairness in the psychological contracts of allied health professionals. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 7(2), 106-116.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388.
- Hair, J. F., Jr, Hult, T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. A. (2014). *Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: Sage.
- Jusoh, M. M., Ahmad, A., & Omar, Z. (2014). The role of work-family psychological contract in the relationships between affectivity and job satisfaction. *Asian Social Science*, 10(2), 183-188.
- Klem, L. (2006). Structural equation modeling. In: Grimm, L.G., & Yarnold, P.R. (Eds.). *Reading and understanding more multivariate statistics* (p. 227-260.). Washington: American Psychological Association.
- Locke, E. A. (1969). What is job satisfaction? *Organizational Behavior and Human Performance*, 4(4), 309-336.
- Masihabadi, A., Rajaei, A., Koloukhi, A. S., & Parsian, H. (2015). Effects of stress on auditors' organizational commitment, job satisfaction, and job performance. *International Journal of Organization Leadership*, 4(s/n), 303-314.
- Menegon, L. F., & Casado, T. (2006). O contrato psicológico como ferramenta para gestão de pessoas. *Revista de Administração*, 41(2), 125-135.
- Menegon, L. F., & Casado, T. (2012). Contratos psicológicos: uma revisão da literatura. *Revista de Administração*, 47(4), 571-580.
- Ringle, C. M., Silva, D., & Bido, D. S. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 56-73.
- Robinson, S. L. (1996). Trust and breach of the psychological contract. *Administrative Science Quarterly*, 41(s/n), 574-599.
- Rousseau, D. M. (1989). Psychological and implied contracts in organizations. *Employee*

Responsibilities and Rights Journal, 2(2), 121-139.

Rousseau, D. M. (1990). New hire perceptions of their own and their employer's obligations: A study of psychological contracts. *Journal of Organizational Behavior*, 11(5), 389-400.

Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063-1070.

Zhai Q., Smyth, R., Nielsen, I., & Luan, X. (2009). The role of positive and negative affectivity on job satisfaction and life satisfaction. *Proceedings of the International Conference on Management Science & Engineering*, Moscou, Russia, 16, p. 1184-1898.

EXCESSO DE CONFIANÇA DO *CHIEF EXECUTIVE OFFICER* E A PRÁTICA DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

OVERCONFIDENT *CHIEF EXECUTIVE OFFICER* AND EARNINGS MANAGEMENT PRACTICE

CRISTIAN BAU DAL MAGRO

Doutor em Ciências Contábeis e Administração na Universidade Regional de Blumenau (FURB). **Endereço:** Servidão Anjo da Guarda, 295-D | Efapi | 89809-900 | Chapecó/SC | Brasil.

E-mail: cristianbaumagro@gmail.com

MARCELLO CHRISTIANO GORLA

Doutor em Ciências Contábeis e Administração na Universidade Regional de Blumenau (FURB). **Endereço:** Rua Antônio da Veiga, 140 | Itoupava Seca | 89030-903 | Blumenau/SC | Brasil.

E-mail: gorlacontabil@yahoo.com.br

ROBERTO CARLOS KLANN

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB). Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da FURB. **Endereço:** Rua Antônio da Veiga, 140 | Itoupava Seca | 89030-903 | Blumenau/SC | Brasil.

E-mail: rklann@furb.br

RESUMO

Diversos estudos têm sugerido que o excesso de confiança leva a expectativas de desempenho futuro, e os gerentes podem desenvolver predisposição para o gerenciamento de resultados. O objetivo do estudo é identificar a influência do excesso de confiança de gestores nas práticas de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras. A metodologia da pesquisa é descritiva, com abordagem quantitativa, por meio de pesquisa documental. Os métodos estatísticos utilizados foram: entropia, TOPSIS e a regressão linear múltipla. A amostra foi composta de 127 empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa. Conclui-se que o menor excesso de confiança impacta positivamente no gerenciamento de resultados. Sugere que os gestores com menor confiança acreditam, com menor intensidade, em suas habilidades, e, para garantir resultados organizacionais que satisfaçam às expectativas de analistas, praticam o gerenciamento de resultados de maneira oportuna para aumentar os resultados organizacionais.

Palavras-Chave: Excesso de confiança. Gerenciamento de resultados. Teoria comportamental.

ABSTRACT

Several studies have suggested that overconfidence leads to expectations of future performance, and managers can develop predisposition to earnings management. The objective of the study is to identify the influence of overconfident managers on Brazilian companies' earning management practices. The methodology of the research is descriptive, with quantitative approach, through documentary research. The statistical methods used were: entropy, TOPSIS and multiple linear regression. The sample consisted of 127 Brazilian companies listed on the BM&FBovespa. It is

Submissão em 18/11/2016. Revisão em 24/03/2017. Aceito em 17/01/2018.

concluded that lower overconfidence has a positive impact on earnings management, suggesting that less confident managers believe with less intensity in their abilities, and, in order to guarantee organizational results that satisfy the expectations of analysts, they conduct the earnings management in an opportunistic way so as to increase organizational results.

Keywords: *Overconfident. Earnings management. Behavioral theory.*

1 INTRODUÇÃO

O excesso de confiança tem sido argumentado, por comportamentalistas, como um fator importante para o mercado financeiro. Pode afetar o comportamento humano nas diversas decisões organizacionais (De Bondt & Thaler, 1995). Nesse sentido, a teoria comportamental foi utilizada para explicar a existência de vieses, no comportamento dos agentes, que podem gerar a tomada de decisões pautada em aspectos irracionais e, dessa forma, interferir na estruturação do capital organizacional (Thaler, 1999).

Estudos recentes têm demonstrado que os aspectos irracionais do comportamento humano afetam as decisões operacionais de investimento e financiamento, bem como o comportamento discricionário sobre as escolhas contábeis. O excesso de confiança pode gerar comportamentos enviesados que são capazes de gerar, por parte dos gestores, crenças sobre habilidades que estão acima do curso normal no mundo dos negócios (Weinstein, 1980; Baker, Ruback & Wurgler, 2004). Portanto, o ser humano pode superestimar suas capacidades, acreditando que seu poder de decisão é mais assertivo que o de outros (Svenson, 1981; Taylor & Brown, 1988; Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak & Vredenburg, 1995).

Os gestores que possuem tendência de superioridade sobre suas habilidades, julgamentos e previsões futuras, possuem características que expressam o excesso de confiança (Barber & Odean, 2001; Simon & Houghton, 2003; Malmendier & Tate, 2005; Dushnitsky, 2010). Os gestores com essas características tendem a superestimar suas capacidades, para afetar os resultados, subestimar os eventos aleatórios e demonstrar maior propensão para as previsões tendenciosamente otimistas (Hribar & Yang, 2015). Os fatores psicológicos, características pessoais e racionalidade limitada podem ser utilizados para explicar os comportamentos oportunistas, e, assim, ajudar a elucidar possíveis distorções gerenciais que ocorrem nas organizações (Lin, Ho & Chen, 2005).

Os resultados reportados pelas organizações, nos demonstrativos contábeis, podem decorrer de vieses comportamentais oportunistas dos *Chief Executive Officer* (CEOs). Tal fator advém das escolhas contábeis de natureza discricionária, que não possuem relação com a realidade econômica do negócio. O comportamento oportunista, na discricionariedade das escolhas contábeis, pode ser motivado pelas influências exógenas da firma e pelo comportamento dos indivíduos, os quais desvirtuam executivos em direção as práticas de gerenciamento de resultados (Martinez, 2008).

O excesso de confiança dos gestores pode acarretar decisões que envolvem escolhas contábeis de maior ou menor discricionariedade. O efeito do excesso de confiança na qualidade da informação contábil, sob a *proxy* do gerenciamento de resultados, foi examinado em dois estudos com empresas dos Estados Unidos da América (EUA). Hribar e Yang (2015) argumentam que o excesso de confiança fez executivos (CEOs) anunciarem previsões de lucros com base em expectativas excessivas de resultados futuros. Schrand e Zechman (2012) sugerem que as empresas gerenciadas por CEOs que possuem excesso de confiança podem exercer, de maneira acidental e/ou intencional, o gerenciamento de resultados.

O estudo de Li e Hung (2013), com empresas do Taiwan, sugere que o excesso de confiança aumenta o comportamento oportunista dos gestores. Pode acarretar no uso mais intensificado das práticas de gerenciamento de resultados com vistas a aumentar os lucros. Estudos empíricos sugerem que o excesso de confiança aumenta a expectativa de desempenho futuro, e os gerentes com tais características possuem maior propensão para a prática de gerenciamento de resultados, com finalidade de satisfazer as expectativas dos analistas (Malmendier & Tate, 2005; Hribar & Yang, 2015; Schrand & Zechman, 2012; Li & Hung, 2013).

Diante do exposto, criou-se a seguinte problemática: Qual a influência do excesso de confiança de gestores no gerenciamento de resultados das empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa? O objetivo é identificar a influência do excesso de confiança de gestores no gerenciamento de resultados das empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa.

O estudo busca acrescentar, na literatura da qualidade da informação contábil, vieses comportamentais que podem afetar as decisões de executivos corporativos sobre as escolhas contábeis que visam à distorção, dentro das normas do reporte da informação contábil. A literatura empírica sobre gerenciamento de resultados tem examinado os incentivos econômicos, pessoais e corporativos. Contudo, faz-se necessário adicionar os fatores comportamentais nos incentivos para a prática de gerenciamento de resultados.

Há escassez de pesquisas que adicionam evidências da psicologia individual sobre as escolhas contábeis oportunistas (Hribar & Yang, 2015). De acordo com Martinez (2013), existe a necessidade de integrar os aspectos comportamentais de agentes, gestores e auditores com as práticas oportunistas que envolvem o gerenciamento de resultados. A contribuição do estudo está vinculada à lacuna teórica da literatura da qualidade da informação contábil. Adiciona evidências do comportamento individual do ser humano sobre práticas oportunistas.

No campo prático, a pesquisa oferece indícios de que os fatores comportamentais devem ser observados na avaliação da qualidade da informação contábil. Portanto, na avaliação dos resultados reportados pelas firmas, é preciso que os analistas, investidores e demais *stakeholders* observem as atitudes dos gestores, principalmente buscando segregar as empresas gerenciadas por aqueles com comportamentos excessivamente confiantes daqueles que possuem mais cautela nas ações e atitudes organizacionais.

A pesquisa diferencia-se dos estudos de Hribar e Yang (2015), Schrand e Zechman (2012) e de Li e Hung (2013), por apresentar diferentes métricas de mensuração do excesso de confiança, aliadas ao oportunismo nas escolhas contábeis. Os estudos anteriores foram realizados em países desenvolvidos com fortes características no mercado acionário e, portanto, a realização de um estudo com empresas brasileiras pode acrescentar perspectivas contraditórias sobre o efeito do excesso de confiança na qualidade da informação contábil.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Aspectos comportamentais do excesso de confiança dos gestores

Heaton (2002) e Malmendier e Tate (2005) apontam que os gestores com excesso de confiança tendem a valorizar em demasia os retornos futuros dos projetos de investimento. Outros estudos têm documentado que o excesso de confiança afeta os investimentos, financiamentos e as políticas de dividendos das organizações (Malmendier & Tate, 2008; Deshmukh, Goel & Howe, 2013; Malmendier, Tate & Yan, 2011).

A literatura aponta para a existência de, ao menos, três tipos de excesso de confiança. Conforme Hilary e Hsu (2011), o primeiro está presente quando os indivíduos, muitas vezes, exageram na sua própria capacidade e avaliam seus atributos de gestão, decisão, capacidade e responsabilidade, como sendo melhores dos que os dos outros. O excesso de confiança não é visto apenas na área de finanças e contabilidade. Peterson (2007) relata, por exemplo, que 70% das pessoas acreditam ser melhores motoristas que os outros.

O segundo envolve as crenças extremas relativas a um objetivo padrão. Por exemplo, estima-se que ocorre um evento com 90% de probabilidade, quando, na verdade, é preciso estimar uma probabilidade inferior. Por fim, o terceiro relaciona-se ao efeito da ponderação, o qual envolve a relação entre informações particulares e públicas (Hilary & Hsu, 2011). Nesse aspecto, os indivíduos excessivamente confiantes acreditam que sua informação privada possui maior precisão do que realmente tem, e, portanto, atribuem a ela um maior peso.

Esta pesquisa posiciona-se no atributo de excesso de confiança estabelecido por Hilary e Hsu (2011), em que os gestores subestimam sua capacidade de gestão nas decisões organizacionais. A literatura sobre excesso de confiança, no processo de tomada de decisão, tem apresentado evidências empíricas relacionadas ao comportamento excessivamente confiante de empresários, conforme Cooper, Woo e Dunkelberg (1988), em relação aos executivos, por Russo

e Schoemaker (1992), e aos gerentes, por Dittrich, Güth e Maciejovsky (2005). A pesquisa estabelece avanço empírico nos estudos de excesso de confiança. Incrementa uma visão sobre as escolhas contábeis que afetam a qualidade da informação contábil.

2.2 Excesso de confiança dos gestores e o gerenciamento de resultados

Para Watts e Zimmerman (1990), o gerenciamento de resultados pode ser característico das práticas oportunistas, pela discricionariedade, para seu benefício *ex post* com efeitos redistributivos da riqueza entre as partes de um contrato. O gerenciamento de resultados contábeis encontra refúgio na flexibilidade das normas e regulamentos, que permitem alternativas distintas para a contabilização de um mesmo evento (Matsumoto & Pereira, 2009).

Santos e Grateron (2003) comentam que a expressão *earnings management* pode ser entendida como o gerenciamento ou manuseio dos resultados, com a intenção de demonstrar uma imagem diferente (melhor ou pior), de acordo com os diversos interesses.

Adicionalmente, os fatores psicológicos devem ser considerados na análise do comportamento dos gestores sobre as decisões organizacionais, remetendo-se também ao reporte dos demonstrativos financeiros. O excesso de confiança tem sido visto, por comportamentalistas, como um fator importante do comportamento humano de gestores no reporte de informações para o mercado acionário (Ko & Huang, 2007).

Hribar e Yang (2015) examinaram o impacto do excesso de confiança no aumento da probabilidade de emissão, excessivamente otimista, para o gerenciamento de resultados. Os CEOs foram classificados com base no número de vezes que foram descritos como confiantes, em relação ao número de vezes que foram descritos como prudentes, cautelosos, conservadores, práticos e/ou frugais. A amostra compreendeu 640 empresas listadas na Fortune 500. Os resultados sugerem que o excesso de confiança aumenta o viés otimista nas previsões voluntárias. Levam, pois, ao maior gerenciamento de resultados.

Li e Hung (2013) investigaram o efeito moderador do controle familiar na relação entre o excesso de confiança e o gerenciamento de resultados. Utilizaram-se de uma amostra composta por empresas listadas no mercado acionário do Taiwan. A premissa estabelece que os gestores excessivamente confiantes são propensos a se envolver em comportamentos de gerenciamento de resultados, e o controle familiar modera negativamente a relação positiva entre o excesso de confiança e o gerenciamento de resultados.

O estudo de Hsieh, Bedard e Johnstone (2014) analisou a relação entre os CEOs excessivamente confiantes e o gerenciamento de resultados, baseado em atividades reais, e também sobre as metas para atender às previsões dos analistas. O excesso de confiança dos CEOs foi determinado pelo atributo das ações em tesouraria/recompra de ações. Os resultados sugerem que, anteriormente à Lei *Sarbanes-Oxley* (SOX) de 2002, as empresas com CEOs confiantes teriam maior propensão para as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados pelas atividades reais. Posteriormente à Lei SOX, os resultados indicaram que os CEOs confiantes são mais propensos a utilizarem as acumulações discricionárias para o gerenciamento de resultados. Os resultados são consistentes com os CEOs confiantes, sentindo menor constrangimento pela aplicação da Lei SOX, visto que o gerenciamento de resultados pelas acumulações discricionárias tem maior probabilidade de ser descoberto.

2.3 Construção das hipóteses

O estudo de Banerjee, Humphery-Jenner e Nanda (2014) fornece evidências de que as decisões dos CEOs excessivamente confiantes são divergentes, em momentos distintos à aplicação da Lei SOX. Argumentam que as empresas com CEOs confiantes tomam decisões arriscadas que distorcem os investimentos. Sugerem que as restrições de regulamentação impostas pela SOX têm sido eficazes na redução do comportamento oportunista dos CEOs que apresentam tendências para o excesso de confiança.

Os resultados do estudo de Banerjee *et al.* (2014) demonstram que a Lei SOX foi efetiva na redução de comportamentos oportunistas para o gerenciamento de resultados. Contudo, esclarecem que os CEOs confiantes, provavelmente, podem continuar explorando as oportunidades em determinadas práticas de gerenciamento de resultados.

De acordo com os argumentos de Malmendier e Tate (2005), Jin e Kothari (2008), Hribar e Yang (2015), Li e Hung (2013), Hsieh *et al.* (2014), Banerjee *et al.* (2014), tem-se a premissa de possível impacto do excesso de confiança dos gestores sobre a prática de gerenciamento de resultados mediante escolhas contábeis, possibilitando argumentos para a construção da hipótese geral que norteia o estudo:

Hipótese 1: Os gestores com excesso de confiança são mais propensos a se envolver em práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros.

Com base em pesquisas comportamentais, tem-se que o excesso de confiança pode ser mensurado a partir de dados secundários advindos de proxies anteriormente utilizadas, como: volume de ações em tesouraria, volume de dividendos pagos, alavancagem financeira e empresas familiares. Estudos fundamentam proxies de atributos psicológicos que podem ser utilizados para a mensuração do excesso de confiança dos gestores.

Estudos têm demonstrado que as empresas gerenciadas por CEOs fundadores possuem comportamento diferente daquelas gerenciadas por CEOs profissionais (Dalton & Daily, 2001; Nelson, 2003). Além disso, consideram que os empresários possuem maior excesso de confiança que os não empresários, ou seja, empresas cujos gestores são membros da família/fundadores possuem maior excesso de confiança que aquelas geridas por profissionais contratados (Lowe & Ziedonis, 2006; Hmieleski & Baron, 2009; Landier & Thesmar, 2009). Anderson e Reeb (2003) sugerem que o comportamento dos CEOs da família difere dos CEOs não familiares devido à concorrência no mercado de trabalho e aos planos de remuneração, e que, portanto, esses fatores podem determinar o excesso de confiança na tomada das decisões.

Lee, Hwang e Chen (2014) fornecem evidências de que os CEOs fundadores são mais confiantes do que as contrapartes (CEOs profissionais). Os resultados sugerem que os CEOs fundadores utilizam uma linguagem mais substancialmente otimista em suas declarações durante teleconferências de apresentação dos resultados. Os CEOs fundadores elaboram previsões de lucros maiores que os CEOs contratados. Diante das argumentações, sugere-se que empresas com controle familiar têm representantes/gestores que possuem maior excesso de confiança, em comparação com aquelas de controle profissional.

A conjectura de que o controle familiar pode moderar os efeitos do excesso de confiança sobre o gerenciamento de resultados ocorre pelas seguintes razões: a riqueza da família está ligada ao valor da empresa (Anderson & Reeb, 2003); os membros da família estão preocupados com a reputação da empresa (Miller, Breton-Miller & Scholnick, 2008) e com as perspectivas de longo prazo para os negócios. Esperam transferir seus ativos para as gerações futuras (Gómez-Mejía *et al.*, 2007). Portanto, tem-se a primeira sub-hipótese do estudo:

Hipótese 1_a: Há uma relação positiva entre o controle familiar e as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros.

A próxima variável utilizada para mensurar o excesso de confiança dos gestores relaciona-se ao pagamento de dividendos. Ben-David, Graham e Harvey (2007) apontam que as empresas com CFOs, excessivamente confiantes, possuem menor propensão para o pagamento de dividendos, maior propensão a se envolverem em *timing* de mercado e maior propensão a emitirem divulgações voluntárias. Ben-David *et al.* (2007) consideram que as empresas geridas por CFOs otimistas apresentam maior volume de investimentos, menor volume de pagamento de dividendos e maior nível de alavancagem.

Deshmukh *et al.* (2013) desenvolveram um modelo de interação dinâmica entre o excesso de confiança do CEO e a política de dividendos. O modelo demonstrou que um CEO demasiadamente confiante vê o financiamento externo tão caro, que constrói uma folga financeira para as necessidades futuras de investimentos; porém, a folga financeira é construída pela redução no volume de pagamento de dividendos. Assim, o nível de pagamento de dividendos é mais baixo em empresas geridas por CEOs com maior excesso de confiança. A literatura estabelece que o menor nível de pagamento de dividendos é linear com a presença de gestores que possuem excesso de confiança. Estabeleceu-se a segunda sub-hipótese:

Hipótese 1_b: Há uma relação negativa entre o pagamento de dividendos e as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros.

Ben-David *et al.* (2007) e Deshmukh *et al.* (2013) determinam que empresas geridas por CEOs com excesso de confiança possuem maior nível de alavancagem financeira. Do mesmo modo, Barros e Silveira (2009) investigaram os determinantes da estrutura de capital introduzindo a perspectiva comportamental. A predição central de trabalho foi de que empresas geridas por indivíduos excessivamente confiantes serão mais endividadas que as demais. Oferecem indícios de que o excesso de confiança dos gestores pode determinar a estrutura de capital das empresas, porque tanto nas formulações estáticas quanto nas dinâmicas o coeficiente estimado para o excesso de confiança foi positivo e geralmente significativo em relação à alavancagem. Desse modo, as empresas com maior alavancagem financeira apresentariam características de terem gestores excessivamente confiantes, e, portanto, teriam tendência para as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados, determinando a terceira sub-hipótese:

Hipótese 1_c: Há uma relação positiva entre a alavancagem financeira e as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros.

Por fim, em relação à variável recompra de ações (ações em tesouraria), Andriosopoulos, Andriosopoulos e Hoque (2013) demonstraram que a divulgação de informações e o excesso de confiança dos CEOs são significativamente determinantes no nível de recompra de ações. Sugerem que existe uma clara relação entre a divulgação de informações, o excesso de confiança dos CEOs e as taxas de conclusão da recompra de ações.

Hsieh *et al.* (2014) utilizaram o volume de ações em tesouraria como *proxy* para determinar os CEOs com excesso de confiança. Diante dos estudos apresentados, há argumentos de que as empresas com maior volume de ações em tesouraria teriam CEOs excessivamente confiantes, visto que mantêm ações ou recompra de ações pela confiança que detêm sobre resultados futuros, que remetem à maior valorização das próprias ações da companhia. Estabelece-se a quarta sub-hipótese do estudo:

Hipótese 1_d: Há uma relação positiva entre o volume de ações em tesouraria e as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros.

A Tabela 1 mostra a construção teórica das hipóteses previamente apresentadas.

Tabela 1
Construção teórica das hipóteses

Pressupostos das variáveis de excesso de confiança	Pressupostos do Excesso de Confiança	Hipóteses	Base Teórica
Entropia/TOPSIS das variáveis Empresa familiar; pagamento de dividendos; alavancagem contábil e ações em tesouraria	+Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de Resultados H_{1}	Malmendier e Tate (2005); Bhandari e Deaves (2006); Malmendier e Tate (2008); Wong (2008); Jin e Kothari (2008); Schrand e Zechman (2012); Hribar e Yang (2015); Li e Hung (2013); Banerjee <i>et al.</i> (2014); Hsieh <i>et al.</i> (2014).
+ Empresa Familiar	+ Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de Resultados H_{1a}	Anderson e Reeb (2003); Lowe e Ziedonis (2006); Landier e Thesmar (2009); Hmieleski e Baron (2009); Lee <i>et al.</i> (2014).
- Pagamento Dividendos	+ Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de Resultados H_{1b}	Ben-David <i>et al.</i> (2007); Deshmukh <i>et al.</i> (2013)
+ Alavancagem Contábil	+ Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de resultados H_{1c}	Ben-David <i>et al.</i> (2007); Barros e Silveira (2009); Deshmukh <i>et al.</i> (2013).
+ Ações em Tesouraria	+ Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de Resultados H_{1d}	Heaton (2002); Malmendier e Tate (2005); Andriosopoulos <i>et al.</i> (2013); Ahmed e Duellman (2013); Hsieh <i>et al.</i> (2014).

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Observa-se na Tabela 1 que o maior volume de ações em tesouraria é caracterizado nas empresas com gestores que possuem maior excesso de confiança. Os gestores com maior excesso de confiança (medido pelo maior volume de ações em tesouraria) apresentam tendências para a maior intensidade de utilização do gerenciamento de resultados. O menor pagamento de dividendos é caracterizado nas empresas com gestores que possuem maior excesso de confiança. E, por fim, a maior alavancagem contábil é caracterizada nas empresas em que os gestores possuem maior excesso de confiança, conforme apresentado na literatura.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para atingir o objetivo do estudo realizou-se uma pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa, por meio de pesquisa documental.

3.1 População e Amostra da Pesquisa

A população da pesquisa compreendeu as companhias abertas brasileiras com dados disponíveis na base de dados Economatica®. A amostra foi delineada considerando as empresas que dispunham das informações necessárias para operacionalização das variáveis. Primeiramente, foram excluídas as empresas que não continham informações para o modelo de regressão, que evidencia à variável dependente gerenciamento de resultados. Posteriormente, foram excluídas as empresas que não continham informações para cálculo das variáveis independentes. A amostra final da pesquisa foi composta de 127 empresas no ano de 2014.

3.2 Procedimentos de coleta e análise dos dados

Os dados coletados são relacionados às variáveis utilizadas para operacionalizar o estudo, e estão expostas na Tabela 2.

Tabela 2

Composição das variáveis do estudo

Variáveis	Descrição	Métrica	Sustentação teórica
Dependente	Gerenciamento de Resultados (<i>Accruals</i> Discricionários)	Modelo KS Quadro 3	Modelo KS (1995)
	Ações em Tesouraria (recompra de ações)	Logaritmo natural do volume de ações em tesouraria da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> .	Andriosopoulos <i>et al.</i> (2013); Ahmed e Duellman (2013)
	Volume de pagamento de dividendos	Logaritmo natural do volume de pagamento de dividendos da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> .	Ben-David <i>et al.</i> (2007); Deshmukh <i>et al.</i> (2013)
	Alavancagem Financeira	$\frac{\text{Passivo Total}}{\text{Ativo Total}}$	Barros e Silveira (2009); Ben-David <i>et al.</i> (2007)
Independentes	Empresa Familiar	Variável <i>dummy</i> igual a 1 para as empresas de controle e gestão familiar, e 0 caso contrário.	Anderson e Reeb (2003); Lowe e Ziedonis (2006); Landier e Thesmar (2009); Hmieleski e Baron (2009); Lee <i>et al.</i> (2014)
	Ranking do Excesso de Confiança	Ranking (índice) que determina o excesso de confiança de cada organização, com o uso da entropia e TOPSIS pelas variáveis empresa familiar, pagamento de dividendos, alavancagem financeira e ações em tesouraria.	Malmendier e Tate (2005); Bhandari e Deaves (2006); Malmendier e Tate (2008); Wong (2008); Jin e Kothari (2008); Schrand e Zechman (2012); Hribar e Yang (2015); Li e Hung (2013); Banerjee <i>et al.</i> (2014); Hsieh <i>et al.</i> (2014).
Variáveis de Controle	ROA	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$	Balsam, Haw e Lilien (1995); Dechow e Dichev (2002); Doyle, Ge e Mcvay (2007); Barth, Landsman e Lang (2008); Dechow, Ge e Schrand (2010)

Continua

Tabela 2 (continuação)

Variáveis	Descrição	Métrica	Sustentação teórica
Variáveis de Controle	ROE	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Balsam <i>et al.</i> (1995); Dechow e Dichev (2002); Doyle <i>et al.</i> (2007); Barth <i>et al.</i> (2008); Dechow <i>et al.</i> (2010)
	Endividamento C.P	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Ativo Total}}$	Labelle (1990); Malmquist (1990); Balsam <i>et al.</i> (1995); Minton e Schrand (1999)
	Endividamento L.P	$\frac{\text{Passivo Não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$	Labelle (1990); Malmquist (1990); Balsam <i>et al.</i> (1995); Minton e Schrand (1999)
	Tamanho	Logaritmo natural do ativo total da empresa <i>i</i> no ano <i>t</i> .	Francis, Khurana e Pereira (2004); Dechow <i>et al.</i> (2010); Gaio (2010)

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Observa-se na Tabela 2 que a variável dependente foi composta pelos *accruals discricionários*, e as variáveis independentes pela alavancagem financeira, volume de ações em tesouraria, controle familiar e volume de pagamento de dividendos. Posteriormente, para teste de robustez, foram adicionadas as variáveis de controle relacionadas ao retorno sobre o ativo, retorno sobre o patrimônio líquido, endividamento de curto e longo prazo e tamanho das organizações. Tais variáveis de controle foram selecionadas por se apresentarem em outros estudos sobre o tema, como incentivos para as práticas de gerenciamento de resultados.

Adicionalmente, as variáveis independentes (ações em tesouraria; volume de pagamento de dividendos; alavancagem financeira; empresa familiar), que serviram de atributos do excesso de confiança dos gestores, foram agregadas em único *ranking* para determinar o nível geral de excesso de confiança. O *ranking* agregado foi construído por meio da *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS), com uso da entropia para definição do peso de cada vetor. O TOPSIS é baseado no *ranking* de alternativas para obter a melhor seleção alternativa, que está próxima da solução ideal, considerada a distância da solução ideal e da solução anti-ideal (Bulgurcu, 2012).

A Figura 1 mostra o modelo KS (1995) utilizado para identificar os *accruals* discricionários.

Modelo KANG & SILVARAMAKRISHMAN (1995)
$AT_{it} = \Phi_0 + \Phi_1 [\delta_1 Rec_{it}] + \Phi_2 [\delta_2 Desp_{it}] + \Phi_3 [\delta_3 At.Imob_{it}] + \varepsilon_{it}$ $AD_{it} = AT_{it} - \{ \Phi_0 + \Phi_1 [\delta_1 Rec_{it}] + \Phi_2 [\delta_2 Desp_{it}] + \Phi_3 [\delta_3 At.Imob_{it}] \}$
AT_{it} = Acumulações Totais = (CGL – Depreciação & Amortização _t) Rec_{it} = Receita Líquida (excluindo tributação) $Desp_{it}$ = Custos e Despesas operacionais antes da Depreciação & Amortização CGL = Capital de Giro Líq. excluindo as disp., fin. de C.P e Prov. Impostos a pagar $At.Imob_{it}$ = Ativo Imobilizado e Intangível $C.Receber_{i,t-1}$ = Contas a Receber no período <i>t</i> – 1 $Deprec_{i,t-1}$ = Despesas de Depreciação
$\delta_1 = C.Receber_{i,t-1} / Rec_{i,t-1}$ $\delta_2 = (\Delta CG - C.Receber_{it}) / Desp_{i,t-1}$ $\delta_3 = Deprec_{i,t-1} / A.Imob_{i,t-1}$
<i>Rec_{it}, Desp_{it}, At.Imob_{it}, essas variáveis são escaladas em termos de ativos totais</i>

Figura 1. Modelo KS para identificar os *accruals* discricionários

Fonte: Adaptado de Martinez (2008).

Com os dados do gerenciamento de resultados e com as variáveis independentes foi possível aplicar o modelo de regressão linear com o uso do *software* SPSS. A partir da aplicação da modelagem foi possível verificar se as variáveis independentes do excesso de confiança exercem influência no nível de gerenciamento de resultados. Tem-se a equação 1 para esboçar o presente modelo de regressão:

$$GR = \beta_1 + \beta_2 AT + \beta_3 PD + \beta_4 AF + \beta_5 EF + \varepsilon \quad (1)$$

Em que:

GR = Accruals Discricionários - Gerenciamento de Resultados;

AT = Ações em Tesouraria;

PD = Pagamento de Dividendos;

AF = Alavancagem Financeira;

EF = Empresa Familiar.

Posteriormente, os atributos (empresa familiar; ações em tesouraria; pagamento de dividendos; alavancagem financeira) foram agrupados em um *ranking* (índice), por meio do TOPSIS, no intuito de determinar um indicador de excesso de confiança do CEO de cada organização. Estabeleceu-se um modelo de regressão adicional para explicar o nível de gerenciamento de resultados, composto pela variável explicativa *ranking* do excesso de confiança e pelas variáveis de controle relacionadas ao desempenho, endividamento e tamanho da empresa. O modelo de regressão descrito é representado pela equação 2:

$$GR = \beta_1 + \beta_2 IEC + \beta_3 ROA + \beta_4 ROE + \beta_5 \text{End. C. P} + \beta_6 \text{End. L. P} + \text{Tamanho} + \varepsilon \quad (2)$$

Em que:

GR = Accruals Discricionários - Gerenciamento de Resultados;

IEC= índice (ranking) do Excesso de Confiança;

ROA = Retorno sobre o ativo;

ROE = Retorno sobre o Patrimônio Líquido;

End. C.P = Endividamento de Curto Prazo;

End. L.P = Endividamento de Longo Prazo;

Tamanho = Logaritmo natural do ativo total.

A Figura 2 mostra como foi elaborado o agrupamento das variáveis numa única variável para medir o excesso de confiança de gestores, bem como o modelo preliminar de teste do excesso de confiança com relação à prática de gerenciamento de resultados.

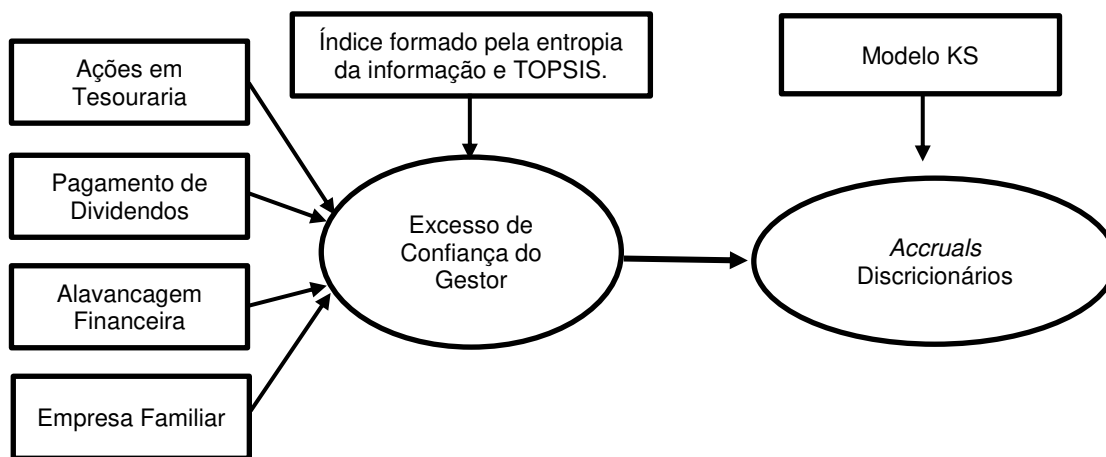


Figura 2. Modelo para explicar a construção da variável excesso de confiança e sua relação com gerenciamento de resultados

Fonte: Elaborado pelos autores.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Este tópico apresenta os achados encontrados mediante a aplicação dos métodos estabelecidos na metodologia da pesquisa, com vistas a atender ao objetivo proposto pelo estudo. Nesse sentido, a Tabela 3 apresenta a estatística descritiva das variáveis utilizadas na pesquisa.

Tabela 3
Estatística descritiva

Variável	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Accruals Discricionários	-3,8281	2,2083	0,000	0,8944
Ações em Tesouraria	0,0000	2.104.524,00	41.089,70	198.062,58
Pagamento de Dividendos	0,0000	249.037.996,00	4.811.945,63	22.465.880,41
Alavancagem Financeira	0,0061	0,6074	0,2995	0,1519
Empresa familiar	0,0000	1,0000	0,4803	0,5016
ROA – Retorno sobre Ativo	-0,124	0,558	0,048	0,071
ROE – Retorno sobre PL	-1,250	0,805	0,090	0,227
End. C.P	0,014	0,623	0,212	0,124
End. L.P	0,000	0,705	0,330	0,149
Tamanho (Ativo Total)	48.601	752.966.638	17.181.136	68.488.989

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 3 que o mínimo dos *accruals* discricionários foi de -3,8281 e o máximo de 2,2083, com desvio padrão de 0,8944. Em relação à variável de ações em tesouraria, o mínimo foi de 0,000 pela existência de empresas que não mantinham ações em tesouraria, e o máximo de R\$ 2.104.524,00. Em relação ao pagamento de dividendos, verifica-se que há empresas que não possuem pagamento de dividendos no período, conforme o mínimo de 0,00. Já o valor máximo de pagamento de dividendos foi de R\$ 249.037.996,00.

Em relação à alavancagem financeira verifica-se que a média foi de 0,2995, e o máximo de 0,6074. Em relação às empresas familiares foi verificado que das 127 empresas estudadas, 61 são familiares e 66 não são familiares. Portanto, o percentual de empresas familiares foi de 48,03%. Com relação às variáveis de controle, observa-se que em médias empresas apresentam um retorno sobre o ativo de 0,048, retorno sobre o patrimônio líquido de 0,090, endividamento de curto prazo de 0,212, endividamento de longo prazo de 0,330 e tamanho das empresas pelo total de ativos de R\$ 17.181.136,00.

Destaca-se a alta variabilidade nos dados, o que pode comprometer a estimativa dos parâmetros, já que se estima pela média. Posteriormente, foram aplicadas as regressões propostas para responder às hipóteses apresentadas na construção teórica. Adicionalmente, com as variáveis expostas na Tabela 3, foram comprovados, estatisticamente, os pressupostos de normalidade, ausência de autocorrelação, heterocedasticidade, multicolinearidade e linearidade.

A Tabela 4 mostra o resumo do modelo de regressão linear das variáveis independentes compreendidas pelas ações em tesouraria, pagamento de dividendos, alavancagem contábil e empresa familiar com relação à variável dependente dos *accruals* discricionários.

Tabela 4
Regressão das variáveis de mensuração do excesso de confiança com relação aos *accruals* discricionários

Modelo	Coefficientes não padronizados	T	Sig.	VIF	Modelo R ²	Durbin Watson	Modelo Sig.
	B						
(Constante)	0,578	2,382	0,019*				
Ações Tesouraria	-0,044	-2,887	0,005*	1,099			
Pagamento Dividendos	0,035	1,770	0,079**	1,082	0,194	1,660	0,000*
Alavancagem Contábil	-0,007	-3,573	0,001*	1,052			
Empresa Familiar	0,009	0,059	0,953	1,066			

Nota. * significância ao nível de 5%

** significância ao nível de 10%

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 4 que 19,40% da variabilidade total do gerenciamento de resultados (*accruals* discricionários) pode ser explicada pelas ações em tesouraria, pagamento de dividendos, alavancagem financeira e empresa familiar. Conforme a base teórica, as variáveis podem representar o comportamento de excesso de confiança dos gestores. Ocorrem, assim, evidências de uma possível influência do excesso de confiança dos CEOs sobre o nível de gerenciamento de resultados.

O modelo de regressão apresentou significância ao nível de 5%, com *p-value* de 0,000. É possível comprovar que 19,40% da variabilidade dos *accruals* discricionários pode ser explicada pelo excesso de confiança de gestores, medido pelas variáveis individuais de ações em tesouraria, pagamento de dividendos, alavancagem financeira e empresa familiar.

Os coeficientes do modelo de regressão comprovam que o maior volume de ações em tesouraria influencia negativamente a prática oportunista de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros, ao nível de significância de 5% (0,005). O achado não corrobora com a literatura, a qual expressa que quanto maior o volume de ações em tesouraria, maior o excesso de confiança, e, por conseguinte, maior o nível de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros, rejeitando a H1d.

Em relação ao pagamento de dividendos, a literatura expressa que o menor volume de pagamento de dividendos representa maior o excesso de confiança dos gestores. Desse modo, verifica-se que o resultado foi inverso, o maior pagamento de dividendos (gestores com menor excesso de confiança) influencia no maior nível de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros, com nível de significância de 10%, adverso à H1b.

Complementarmente, a literatura expressa que a maior alavancagem financeira é atributo para estabelecer o maior excesso de confiança dos gestores e, portanto, os achados demonstram que a menor alavancagem (menor excesso de confiança dos gestores) influencia positivamente no nível de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros, inverso à H1c.

Por fim, os resultados indicam que a empresa familiar não apresenta significância de impacto no nível de gerenciamento de resultados, não possibilita exercer inferência sobre a H1a. Os achados contrariam as hipóteses prévias. Contudo, demonstram evidências importantes de que os CEOs com menor excesso de confiança tendem a exercer práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros. A contradição nas hipóteses pode ter ocorrido pelo fato de a base teórica ser de países com mercados acionários desenvolvidos e com forte legislação de auditoria e governança corporativa, como é o caso de países em que as empresas são monitoradas com a Lei *Sarbanes-Orley*. A Tabela 5 demonstra um resumo dos pressupostos das sub-hipóteses e respectivos achados.

Tabela 5

Resultados da pesquisa em relação à construção das sub-hipóteses

Resultados das variáveis de excesso de confiança	Resultados conforme atributos do Excesso de Confiança	Resultados com a variável dependente
- Ações em Tesouraria	- Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de Resultados
+ Pagamento Dividendos	- Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de Resultados
- Alavancagem Contábil	- Excesso de Confiança	+ Gerenciamento de resultados

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Verifica-se na Tabela 5 que os resultados foram inversos aos apontados pela literatura. Tais resultados sugerem que o menor excesso de confiança, medido pelos atributos de menor volume de ações em tesouraria, maior volume de pagamento de dividendos e menor alavancagem financeira, influenciam na prática oportunista de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros. Infere-se que os achados podem ter sofrido interferência das taxas de juros e políticas de crédito do mercado brasileiro, no caso dos fatores relacionados à alavancagem e a dividendos. Com relação ao volume de ações em tesouraria e às empresas familiares, os resultados podem ter sofrido interferência da cultura acionária, bem como da grande proporção de empresas familiares que compõe o mercado brasileiro.

Os fatores apresentados são totalmente contrários aos encontrados no mercado dos Estados Unidos e do Taiwan, e, portanto, trazem resultados complementares para as pesquisas em mercados com características similares aos do ambiente brasileiro. A Tabela 6 mostra o modelo de regressão com o uso do índice de excesso de confiança e a inclusão das variáveis de controle no impacto sobre os *accruals* discricionários.

Tabela 6
Coeficientes do modelo de regressão com uso do índice de excesso de confiança

Modelo	Coeficientes não padronizados B	T	Sig.	VIF	Modelo R ²	Durbin Watson	Modelo Sig.
(Constante)	1,290	1,728	0,087**				
Excesso de Confiança	-2,610	-3,963	0,000*	1,286			
ROA	-2,012	-1,405	0,163	2,673			
ROE	0,286	0,635	0,527	2,690	0,417	1,664	0,000*
End. C.P	-4,056	-7,734	0,000*	1,086			
End. L.P	-0,189	-0,390	0,697	1,353			
Tamanho	0,068	0,611	0,542	1,252			

Nota. * significância ao nível de 5%

** significância ao nível de 10%

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 6 que 41,70% da variabilidade total do gerenciamento de resultados pode ser explicada pelo índice de excesso de confiança e pelas variáveis de controle. Confirma-se a evidência da análise preliminar, de que o excesso de confiança influencia no gerenciamento de resultados. Além disso, o modelo de regressão apresentou significância ao nível de 5%. Comprovam que o excesso de confiança e as variáveis de controle podem explicar a prática de gerenciamento de resultados nas organizações estudadas.

Os resultados reforçam as evidências apresentadas na Tabela 1 (primeira modelagem), de que o índice de excesso de confiança apresentou influência negativa sobre o gerenciamento de resultados. Pode ser confirmado que o menor excesso de confiança de gestores influencia na prática oportunista de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros. Os resultados confirmam as evidências de Schrand e Zechman (2012) sobre a possível influência do excesso de confiança de gestores no gerenciamento de resultados. Por outro lado, os resultados contrariam as evidências de Hribar e Yang (2015) Li e Hung (2013) e Hsieh *et al.* (2014), de que o maior excesso de confiança de gestores influenciaria na prática oportunista de gerenciamento dos resultados para aumentar os lucros.

Pressupõe-se que a divergência em relação aos estudos anteriores pode decorrer da insegurança dos gestores sobre o mercado acionário brasileiro, visto que as pesquisas sobre o tema foram realizadas em países desenvolvidos, com mercado acionário consolidado e confiável a investidores. Gestores com menor excesso de confiança tenderiam a práticas oportunistas de gerenciamento de resultados, pela insegurança em apresentar resultados contábeis que não satisfaçam às expectativas dos analistas de mercado, acionistas e investidores. Resultados insatisfatórios poderiam causar instabilidade organizacional e perda de reputação dos gestores, fazendo com que aqueles que tenham menor excesso de confiança façam proveito da discricionariedade nas escolhas contábeis.

A contradição das hipóteses contribuiu por maneira para a literatura. Demonstra efeitos inversos do excesso de confiança na qualidade da informação contábil em mercado emergente, com menores níveis de desenvolvimento do mercado de capitais, bem como menor efetividade de atuação dos mecanismos de governança corporativa.

Por fim, com relação às variáveis de controle, foi possível inferir que o menor endividamento de curto prazo provoca maior prática de gerenciamento de resultados mediante escolhas contábeis, o que contraria as evidências de Labelle (1990), Malmquist (1990) e Balsam *et al.* (1995), de que os maiores níveis de endividamento estariam associados a escolhas contábeis oportunistas para aumentar os lucros.

Além disso, os achados indicam que o retorno sobre ativos e retorno sobre o patrimônio líquido não impactam no nível de gerenciamento de resultados. Tal evidência não confirma exposições de Balsam *et al.* (1995), Doyle *et al.* (2007), de que o baixo desempenho organizacional pode oferecer incentivos às práticas oportunistas de gerenciamento de resultados. Por fim, o endividamento de longo prazo e tamanho das organizações não apresentaram influência sobre as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados.

5 CONCLUSÕES

O objetivo do estudo foi identificar a influência do excesso de confiança de gestores no gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras. Inicialmente verificou-se que empresas com ações em tesouraria apresentaram menor gerenciamento de resultados, o que permite inferir que o menor excesso de confiança, caracterizado por menores valores em ações em tesouraria, influencia no maior nível de gerenciamento de resultados.

Conclusões compatíveis podem ser obtidas, de que o maior pagamento de dividendos (caracterizado pela literatura como gestores com menor excesso de confiança) apresentou impacto positivo no gerenciamento de resultados. Desse modo, a maior remuneração por meio de dividendos apresenta relação positiva sobre o gerenciamento de resultados. Mostra que empresas com gestores menos confiantes, que distribuem resultados e não deixam reaplicados na organização, apresentam práticas oportunistas de gerenciamento de resultados.

Os achados sugerem que a empresa familiar não apresenta relação com o nível de gerenciamento de resultados. Não podem ser inferidas, nesse aspecto, conclusões acerca do excesso de confiança de gestores. E, por fim, a menor alavancagem financeira apresentou influência positiva sobre o gerenciamento de resultados. Sugere que o menor excesso de confiança tem efeito positivo sobre esse gerenciamento. De modo geral, sugere-se que as variáveis determinadas pela literatura, para medir o excesso de confiança, apresentaram influência sobre a prática oportunista de gerenciamento de resultados, embora os resultados tenham sido controversos aos apontados pela literatura (Malmendier & Tate, 2008; Jin & Kothari, 2008; Hribar & Yang, 2015; Li & Hung, 2013; Hsieh *et al.*, 2014; Banerjee *et al.* 2014).

A consistência para os achados foi obtida pelo *ranking* do excesso de confiança, de que os resultados reforçam que o menor excesso de confiança influencia no aumento das práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros. Argumenta-se que as diferenças encontradas podem ser pautadas nas características do mercado financeiro brasileiro, apresentam níveis diferenciados sobre o volume de ações em tesouraria, na alavancagem financeira, no pagamento de dividendos e em percentual de empresas com controle familiar.

O resultado divergente para o contexto brasileiro, em relação aos achados internacionais, pode ser explicado pelo argumento de que os gestores com menor confiança podem estar fazendo uso do gerenciamento de resultados para demonstrar um resultado financeiro que aumente sua reputação perante o mercado de capitais e para a própria organização. Além disso, os gestores com menor confiança presumem que suas habilidades são inferiores às dos concorrentes e, portanto, utilizam do gerenciamento de resultados para atender às expectativas que foram prospectadas, satisfazendo sua autoestima. O fato corrobora o estudo de Lin *et al.* (2005), de que os aspectos comportamentais dos indivíduos podem ser úteis para explicar suas escolhas financeiras.

Os estudos de Malmendier e Tate (2008), Jin e Kothari (2008), Hribar e Yang (2015), Li e Hung (2013), Hsieh *et al.* (2014) e Banerjee *et al.* (2014), com gestores de empresas norte americanas, sugerem que o maior excesso de confiança causa maior gerenciamento de resultados. Nesse sentido, as empresas norte-americanas são monitoradas pela Lei *Sarbanes-Oxley*, que pode estar restringindo os gestores, com menor excesso de confiança, a efetuarem o gerenciamento de resultados, por medo de serem descobertos. Por outro lado, os gestores excessivamente confiantes não ficariam intimidados com mecanismos de monitoramento mais rígidos e agiriam de acordo com seus interesses. Os fatores expostos podem oferecer argumentos para os resultados controversos encontrados no contexto brasileiro, e portanto, fatores culturais, pessoais e macroeconômicos são muito específicos de cada país. Impactam também, no comportamento dos indivíduos.

Por fim, conclui-se que a psicologia individual pode afetar as escolhas contábeis oportunistas (Hribar & Yang, 2015). Contribui para uma maior integração entre os aspectos comportamentais dos gestores (CEOs) e as práticas oportunistas de gerenciamento de resultados para aumentar os lucros. Adicionalmente, os achados demonstraram que os analistas, investidores e demais *stakeholders* devem observar o comportamento dos agentes corporativos na avaliação dos resultados reportados pelas firmas, sem deixar de considerar as características do mercado acionário, auditoria, governança corporativa e, principalmente, os aspectos culturais para investimentos no mercado de capitais.

Recomenda-se pesquisas futuras com aplicação de questionários que captem o excesso de confiança dos gestores, diretores e executivos das organizações. Ademais, é importante a relação de pesquisas que considerem o excesso de confiança sobre outras perspectivas (premissas) da qualidade da informação contábil (conservadorismo, tempestividade, relevance value, persistência, dentre outras). Por fim, podem ser utilizadas variáveis adicionais para expressar o excesso de confiança dos CEOs, como a idade, a escolaridade e o tempo de mandato.

REFERÊNCIAS

- Ahmed, A. S., & Duellman, S. (2013). Managerial overconfidence and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, 51(1), 1-30.
- Alicke, M. D., Klotz, M. L., Breitenbecher, D. L., Yurak, T. J., & Vredenburg, D. S. (1995). Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(5), 804.
- Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, 58(3), 1301-1328.
- Andriosopoulos, D., Andriosopoulos, K., & Hoque, H. (2013). Information disclosure, CEO overconfidence, and share buyback completion rates. *Journal of Banking & Finance*, 37(12), 5486-5499.
- Baker, M., Ruback, R. S., & Wurgler, J. (2004). *Behavioral corporate finance: A survey* (No. w10863). National Bureau of Economic Research.
- Balsam, S., Haw, I. M., & Lilien, S. B. (1995). Mandated accounting changes and managerial discretion. *Journal of Accounting and Economics*, 20(1), 3-29.
- Banerjee, S., Humphery-Jenner, M., & Nanda, V. (2013). Harnessing CEO overconfidence. *UNSW Australian School of Business Research Paper*.
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *Quarterly Journal of Economics*, 261-292.
- Barros, L. A. B. D. C., & Da Silveira, A. D. M. (2009). Overconfidence, managerial optimism and the determinants of capital structure. *Brazilian Review Finance*, 6(3), 293-335.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498.
- Ben-David, I., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2007). *Managerial overconfidence and corporate policies* (No. w13711). National Bureau of Economic Research.
- Bulgurcu, B. K. (2012). Application of TOPSIS technique for financial performance evaluation of technology firms in Istanbul stock exchange market. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62(24), 1033-1040.
- Cooper, A. C., Woo, C. Y., & Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3(2), 97-108.
- Dalton, D. R., & Daily, C. M. (2001). Director stock compensation: an invitation to a conspicuous conflict of interests?. *Business Ethics Quarterly*, 11(01), 89-108.
- De Bondt, W. F., & Thaler, R. H. (1995). Financial decision-making in markets and firms: A behavioral perspective. *Handbooks in operations research and management science*, 9, 385-410.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(s-1), 35-59.

- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 344-401.
- Deshmukh, S., Goel, A. M., & Howe, K. M. (2013). CEO overconfidence and dividend policy. *Journal of Financial Intermediation*, 22(3), 440-463.
- Dittrich, D. A., Güth, W., & Maciejovsky, B. (2005). Overconfidence in investment decisions: An experimental approach. *The European Journal of Finance*, 11(6), 471-491.
- Doyle, J. T., Ge, W., & McVay, S. (2007). Accruals quality and internal control over financial reporting. *The Accounting Review*, 82(5), 1141-1170.
- Dushnitsky, G. (2010). Entrepreneurial optimism in the market for technological inventions. *Organization Science*, 21(1), 150-167.
- Francis, J. R., Khurana, I. K., & Pereira, R. (2004). The role of accounting and auditing in corporate governance and the development of financial markets around the world. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 10(1), 1-30.
- Gaio, C. (2010). The relative importance of firm and country characteristics for earnings quality around the world. *European Accounting Review*, 19(4), 693-738.
- Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K. T., Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. L., & Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly*, 52(1), 106-137.
- Heaton, J. B. (2002). Managerial optimism and corporate finance. *Financial management*, 33-45.
- Hilary, G., & Hsu, C. (2011). Endogenous overconfidence in managerial forecasts. *Journal of Accounting and Economics*, 51(3), 300-313.
- Hmieleski, K. M., & Baron, R. A. (2009). Entrepreneurs' optimism and new venture performance: A social cognitive perspective. *Academy of Management Journal*, 52(3), 473-488.
- Hribar, P., Yang, H. (2015). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 204-227.
- Hsieh, T. S., Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2014). CEO overconfidence and earnings management during shifting regulatory regimes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(9-10), 1243-1268.
- Simon, M., & Houghton, S. M. (2003). The relationship between overconfidence and the introduction of risky products: Evidence from a field study. *Academy of Management Journal*, 46(2), 139-149.
- Jin, L., & Kothari, S. P. (2008). Effect of personal taxes on managers' decisions to sell their stock. *Journal of Accounting and Economics*, 46(1), 23-46.
- Kang, S. H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353-367.
- Ko, K. J., & Huang, Z. J. (2007). Arrogance can be a virtue: Overconfidence, information acquisition, and market efficiency. *Journal of Financial Economics*, 84(2), 529-560.
- Labelle, R. (1990). Bond covenants and changes in accounting policy: Canadian evidence. *Contemporary Accounting Research*, 6(2), 677-698.
- Landier, A., & Thesmar, D. (2009). Financial contracting with optimistic entrepreneurs. *Review of Financial Studies*, 22(1), 117-150.
- Lee, J. M. M., Hwang, B. H., & Chen, H. (2014). Behavioral Differences Between Founder CEOs and Professional CEOs: The Role of Overconfidence. In *Academy of Management Proceedings*, 1, 17214, Academy of Management.

- Li, I. C., & Hung, J. H. (2013). The moderating effects of family control on the relation between managerial overconfidence and earnings management. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 16(02).
- Lin, Y. H., Hu, S. Y., & Chen, M. S. (2005). Managerial optimism and corporate investment: Some empirical evidence from Taiwan. *Pacific-Basin Finance Journal*, 13(5), 523-546.
- Lowe, R. A., & Ziedonis, A. A. (2006). Overoptimism and the performance of entrepreneurial firms. *Management Science*, 52(2), 173-186.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The Journal of Finance*, 60(6), 2661-2700.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of Financial Economics*, 89(1), 20-43.
- Malmendier, U., Tate, G., & Yan, J. (2011). Overconfidence and early-life experiences: the effect of managerial traits on corporate financial policies. *The Journal of Finance*, 66(5), 1687-1733.
- Malmquist, D. H. (1990). Efficient contracting and the choice of accounting method in the oil and gas industry. *Journal of Accounting and Economics*, 12(1), 173-205.
- Martinez, A. L. (2008). Detectando Earnings Management no Brasil: Estimando os Accruals Discricionários. *Revista de Contabilidade e Finanças da USP*, 19(46), 7-17.
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.
- Matsumoto, A. S., & Parreira, E. M. (2009). Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e conseqüências. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 10(1).
- Miller, D., Breton-Miller, L., & Scholnick, B. (2008). Stewardship vs. stagnation: An empirical comparison of small family and non-family businesses. *Journal of Management Studies*, 45(1), 51-78.
- Minton, B. A., & Schrand, C. (1999). The impact of cash flow volatility on discretionary investment and the costs of debt and equity financing. *Journal of Financial Economics*, 54(3), 423-460.
- Nelson, T. (2003). The persistence of founder influence: Management, ownership, and performance effects at initial public offering. *Strategic Management Journal*, 24(8), 707-724.
- Peterson, R. L. (2007). *Inside the Investor's Brain*, Wiley Trading, Hoboken, NJ.
- Russo, J. E., & Schoemaker, P. J. (1992). Managing overconfidence. *Sloan Management Review*, 33(2), 7-17.
- Santos, A. D., & Grateron, I. R. G. (2003). Contabilidade criativa e responsabilidade dos auditores. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(32), 07-22.
- Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1), 311-329.
- Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers?. *Acta Psychologica*, 47(2), 143-148.
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193.
- Thaler, R. H. (1999). The End of Behavioral Finance. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 12-17.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a ten-year perspective. *Accounting Review*, 65(1), 131-156.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 806.

PERCEPÇÃO DOS ANALISTAS FINANCEIROS SOBRE A RELEVÂNCIA DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL NO SETOR ELÉTRICO

PERCEPTION OF FINANCIAL ANALYSTS ABOUT THE RELEVANCE OF INFORMATION IN THE ELECTRIC SECTOR

AMANDA MEDEIROS MARTINS

Mestra em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). **Endereço:** FACC – PPGCC, Av. Pasteur, 250 | Urca | 22290-240 | Rio de Janeiro/RJ | Brasil.

E-mail: amedeirosmartins@gmail.com

ADOLFO HENRIQUE COUTINHO E SILVA

Doutor em Contabilidade e Controladoria pela Universidade de São Paulo (USP). Professor Adjunto da FACC-UFRJ. **Endereço:** FACC – PPGCC, Av. Pasteur, 250 | Urca | 22290-240 | Rio de Janeiro/RJ | Brasil.

E-mail: adolfocoutinho@uol.com.br

RESUMO

O objetivo desta pesquisa é analisar as percepções dos analistas de investimentos e analistas de crédito quanto à utilidade das informações contábeis societárias e regulatórias do setor elétrico. Para tanto, foram enviados questionários, no período de fevereiro a abril de 2017, para 56 analistas financeiros indicados nos *sites* das concessionárias de energia elétrica. A taxa de resposta foi de 46%, ou seja, a pesquisa obteve 26 respondentes, dos quais 14 são analistas de investimento e 12 analistas de crédito. Os resultados evidenciaram que: i) os itens da demonstração de resultado são mais relevantes que os itens do balanço patrimonial; ii) os analistas de investimento consideram a Demonstração do Resultado do Exercício regulatória mais adequada para suas análises do que os analistas de crédito e similares; iii) a percepção de prejuízo para a análise devido ao atraso na divulgação das demonstrações regulatórias foi maior para os analistas de investimento do que para os analistas de crédito e iv) o atual formato de divulgação (uma demonstração contábil societária e outra regulatória) das informações financeiras das empresas de energia elétrica não é considerado o ideal para os analistas financeiros.

Palavras-chave: Relevância da informação. Contabilidade regulatória. Contabilidade societária. Setor elétrico.

ABSTRACT

The main objective of this research is to analyze the perceptions of investment analysts and credit analysts regarding the information of the corporate and regulatory accounting information of the electricity sector. Questionnaires were sent, in the period of February until April 2017, to 56 financial analysts indicated on the websites of the electric energy concessions. The response rate was 46%, that is, a survey obtained 26 respondents of which 14 are investment analysts and 12 credit analysts. The results showed that: i) the items in the income statement are more relevant than the balance sheet items; ii) investment analysts consider a regulatory income statement more suitable for their analyzes and credit analysts and the like; iii) a perception of impairment for an analysis, due to the delay in disclosure of regulatory statements, was greater for investment

Submissão em 12/07/2017. Revisão em 17/10/2017. Aceito em 03/01/2018.

analysts than the credit analyst; and iv) the current format for disclosure of financial information of electricity companies is not considered ideal for financial analysts.

Keywords: *Relevance of information. Regulatory accounting. Corporate accounting. Electrical sector.*

1 INTRODUÇÃO

No Brasil, em novembro de 2009, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) elaborou a interpretação técnica ICPC 01 – Contratos de Concessão, que regulamentou a forma de contabilização para as concessionárias. Após aprovada à deliberação da Comissão de Valores Mobiliários - CVM nº 611/2009, a ICPC 01 passou a ser obrigatória para empresas brasileiras de capital aberto a partir do ano de 2010.

Antes dessa interpretação, a infraestrutura do setor de energia era contabilizada como ativo imobilizado. Após a regulamentação da norma, os preparadores da informação passaram a verificar a infraestrutura pública do contrato de concessão como ativo financeiro e/ou ativo intangível.

Em dezembro de 2010, a fim de esclarecer dúvidas sobre a ICPC 01, foi emitida a orientação OCPC 05 – Contratos de Concessão. Para o setor elétrico, a OCPC 05 estabeleceu que o tratamento contábil que melhor reflete as operações das empresas de transmissão é o reconhecimento da infraestrutura como ativo financeiro, pois a atividade possui o direito incondicional de receber caixa ou qualquer outro ativo financeiro por parte do poder concedente. Por outro lado, as empresas de distribuição e de geração tendem a se adequar mais ao modelo bifurcado, ou seja, parte contabilizada como ativo financeiro e parte como ativo intangível (OCPC 05 – itens 63 a 130, 2010).

A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) não aprovou a totalidade das alterações causadas pela adoção das normas supracitadas. A agência então instituiu a contabilidade regulatória por meio da Resolução Normativa ANEEL nº 396/2010, que reformulou o Manual de Contabilidade do Setor Elétrico (MCSE), a fim de atender às necessidades da agência reguladora.

A ANEEL, por meio da Resolução Normativa nº 605, de 11 de março de 2014, aprovou a atualização do Manual de Contabilidade do Setor Elétrico, com a intenção de contemplar um novo plano de contas para o setor. A partir de 2015, as concessionárias foram obrigadas a apresentar as demonstrações regulatórias mais completas, incluindo notas explicativas e o relatório da auditoria independente. Anteriormente, a ANEEL exigia apenas a divulgação das contas que foram impactadas devido a diferenças de práticas contábeis.

Em novembro de 2014, foi emitida a orientação OCPC 08 que tem como objetivo abordar os requisitos básicos do registro inicial e mensurar posteriormente os efeitos do reconhecimento de ativos e/ou passivos que tratam das tarifas regulatórias nas demonstrações societárias. Sua aplicação é exclusiva às empresas de distribuição de energia elétrica (CPC. OCPC nº 08, 2014). Notadamente, a implantação da OCPC 08 possibilitou uma aproximação entre a norma societária e a regulatória, no que se refere ao setor de distribuição.

Assim, as empresas concessionárias de distribuição de energia elétrica aditaram seus contratos identificando o Poder Concedente como contraparte responsável pela liquidação dos ativos e passivos regulatórios, que, mesmo em caso de extinção, serão incluídos na base de indenização. Com isso, os órgãos responsáveis pelas normas contábeis entenderam que não existem mais incertezas que impossibilitem o reconhecimento e a mensuração dos ativos e passivos regulatórios das distribuidoras de energia elétrica (CPC. OCPC nº 08, 2014).

Na concepção do órgão regulador do setor elétrico, a introdução da ICPC 01 nas empresas de energia elétrica do Brasil não causou melhoria na qualidade da informação (ANEEL, 2010).

No estudo de Ribeiro (2016), o analista da ANEEL entrevistado afirmou que a IFRIC 12 se adequa perfeitamente às concessionárias de rodovias e por isso seus exemplos são todos relacionados a esse segmento. Para o regulador do setor elétrico, a elaboração de estimativas para remuneração tarifária e o reconhecimento da infraestrutura no modelo bifurcado não reflete

o valor fidedigno da atividade econômica, já que apenas o ativo financeiro é atualizado, o que dificulta a fiscalização realizada pelo órgão (Ribeiro, 2016). Ribeiro (2016) também afirma que há concordância sobre as dificuldades que as empresas enfrentam na adequação dos sistemas, a preocupação com a qualidade da informação e sobre a aproximação das demonstrações societárias e regulatórias com a adoção da OCPC 08. Por outro lado, foi possível identificar que ainda não há consenso sobre a possibilidade de unificação de tratamento contábil para o setor elétrico.

Por sua vez, Hoppe (2012) concluiu, na sua pesquisa, que é positiva a divulgação ao público das informações regulatórias, com a finalidade de complementar o volume de dados que já vem sendo divulgado por meio das demonstrações societárias.

Diante do exposto, o presente estudo possui o objetivo de analisar as percepções dos analistas de investimentos e analistas de crédito quanto à utilidade das informações contábeis societárias e regulatórias do setor elétrico.

Uma das motivações para realização desta pesquisa reside no fato de que, durante a sua realização, foram identificados poucos estudos nacionais que procurassem compreender a relevância da informação contábil do setor elétrico junto aos analistas financeiros.

Como contribuição prática, este estudo pretende investigar e relatar a percepção dos usuários da informação do setor elétrico quanto às informações contábeis divulgadas em dois modelos diferentes e assim auxiliar os órgãos reguladores (do setor e do mercado de capitais) na elaboração de regulamentos contábeis de mensuração, reconhecimento e divulgação, levando em consideração a necessidade dos usuários. Este trabalho também espera contribuir para a literatura da relevância da informação, no que se refere à compreensão da heterogeneidade dos usuários e suas necessidades distintas.

2 ESTUDOS ANTERIORES

A relevância da informação contábil vem sendo discutida há cerca de cinco décadas e ainda assim permanece um assunto atual, já que sua definição e aplicação são consideradas subjetivas e complexas. Morton (1974) se preocupou em compreender a relação entre os conceitos de relevância e compreensibilidade das demonstrações financeiras por preparadores, auditores e analistas de mercado.

Mais recentemente, pesquisadores analisaram as diversas fontes de informação e as demonstrações financeiras foram consideradas como principal fonte de informação para uma gama de usuários, na maioria dos estudos, os investidores e credores, investigados em diferentes mercados desenvolvidos.

Apesar de a demonstração financeira ser a principal fonte de informação para os usuários externos, Zimmerman (2013) afirma que nunca escutou algo como “vamos melhorar a qualidade dos relatórios financeiros externos para aumentar a riqueza do investidor” e também diz que os Chief Financial Officers (CFOs) veem as demonstrações financeiras como uma atividade de conformidade e não como uma forma de aumentar o valor da empresa.

Ainda assim, é a informação que faz parte da tomada de decisão dos usuários, mesmo que o aumento da sua qualidade não necessariamente seja o principal efeito para aumentar o valor da empresa. É importante que a informação seja fidedigna e relevante para os provedores de capital.

O Figura 1 apresenta estudos que abordam a utilidade/relevância da informação por parte dos usuários, particularmente os investidores e credores. São estudos que foram realizados por meio de instrumentos de pesquisa, como os questionários, as entrevistas ou o experimento.

Apesar da importância atribuída à demonstração como principal fonte de informação, o estudo de Bartlett e Chandler (1997) mostrou que mesmo com o passar dos tempos a percepção da utilidade dos relatórios contábeis por parte dos investidores ingleses não se modificou tanto. Entretanto, as pesquisas foram realizadas em épocas de pouca tempestividade e difícil acesso à informação. Adicionalmente, os resultados apresentam-se contraditórios, uma vez que consideram as demonstrações financeiras como fonte principal para tomada de decisão e pouco utilizadas.

Ainda, de acordo com o Figura 1, pode-se observar que, tanto para mercados emergentes como para os desenvolvidos, a informação contábil é a principal fonte segundo os usuários contemplados pela literatura, e que as recentes pesquisas sobre as percepções da utilidade da informação contábil foram realizadas em mercados emergentes.

Com base nos estudos destacados, percebe-se que há pouca atribuição de valor por parte dos investidores e credores aos relatórios não financeiros, como o socioambiental e a declaração do presidente da companhia (mensagem da administração), enquanto que o relatório do auditor possui maior importância quando comparado com os supracitados. Apesar disso, Hodge (2003) afirma que os investidores consideram as informações financeiras auditadas mais relevantes, porém acreditam que houve uma perda na sua fidedignidade, devido à percepção da diminuição da independência entre as firmas de auditoria e as empresas.

Conforme demonstra a Figura 1, os estudos selecionados possuem uma abordagem qualitativa e a utilização de questionários como instrumento de coleta. É possível notar que com o decorrer dos anos a taxa de resposta foi diminuindo em relação às pesquisas mais antigas.

Por meio dos estudos examinados, os usuários (investidores e credores) consideram o balanço patrimonial, as demonstrações de resultado e os fluxos de caixa como itens mais importantes das demonstrações financeiras, conforme já previa a literatura. Em países menos desenvolvidos, os fluxos de caixa não se mostraram tão importantes, sugerindo que há uma baixa maturidade por parte dos usuários e também que as empresas possuem uma qualidade de divulgação insuficiente.

Constata-se que tanto os usuários dos mercados emergentes como os dos desenvolvidos possuem necessidades distintas para o uso da informação. Existem diferenças dentro dos subgrupos dos usuários e também compreensões divergentes. Enquanto uns possuem ferramentas mais sofisticadas e apenas captam os dados contábeis para alimentar suas bases e realizar suas avaliações, outros estão limitados ao que as empresas divulgam e complementam essas informações com dados não financeiros divulgados pela mídia.

Autor (ano)	Objetivo	Método de pesquisa/coleta de dados	Amostra/País	Resultado do Estudo
Morton (1974)	Demonstrar a relação, se houver, entre os conceitos de relevância e compreensão, percebidos por quatro grupos de participantes no processo de elaboração de relatórios financeiros, em relação à divulgação de dados financeiros.	Questionários. Auditores, controllers, analistas de crédito e de seguros.	Do universo de 213, a taxa de resposta foi de 63%. Estados Unidos.	Há uma tendência positiva na relação dos objetivos da compreensibilidade x relevância. O estudo sugere que as informações mais compreensíveis são consideradas mais relevantes. Insinua que as informações desfavoráveis podem ser inerentemente mais difíceis de entender. Pode a empresa apresentar intencionalmente divulgações desfavoráveis de forma mais incompreensiva.
Bouwman, Frishkoff e Frishkoff (1995)	O objetivo deste estudo é observar os analistas financeiros enquanto eles formulam uma decisão de investimento.	Questionários e entrevistas. Analistas financeiros.	Dos 20 entrevistados, a amostra final representou 40% da população identificada. Estados Unidos (São Francisco e Nova Iorque)	Os resultados sugerem que a informação baseada em GAAP serve principalmente para uma função de triagem, eliminando rapidamente os usuários "pouco atraentes". No entanto, desempenha um papel muito menos importante no desenvolvimento de um caso positivo para investir na empresa. Essa decisão depende em grande parte das informações qualitativas e da informação sobre os segmentos individuais. Ao decidir em que empresa investir, os analistas buscam informações desagregadas e futuras que lhes permitam avaliar o potencial de ganhos de segmentos individuais.
Bartlett e Chandler (1997)	Objetivo de examinar se os acionistas utilizam e compreendem as informações dos relatórios das empresas. (Uma réplica dos estudos de Lee e Tweedie na década de 70)	Questionários adaptados de Lee e Tweedie. Período de aplicação: dezembro de 1994. Foi identificado um grupo de acionistas de uma empresa para serem enviados os questionários.	Do universo de 300, a taxa de resposta foi de 25,3%. Reino Unido	Os resultados encontrados demonstram que os relatórios contábeis anuais continuam não sendo amplamente lidos. O nível de informação voluntária aumentou. No entanto, pode ser uma estratégia da administração para tentar manipular os acionistas. Poucos leem as novas seções, ou porque precisam se familiarizar com as novas normas ou porque não consideram importante. Por fim, é pouco provável que as demonstrações anuais de uso geral satisfaçam as necessidades de informação de um grande escopo de investidores.
Ho e Wong (2001)	O objetivo é explorar a prática, as percepções da eficácia (e maneiras de melhorar) da divulgação corporativa pelas empresas cotadas em Hong Kong. Compara percepções sobre a variedade do fluxo de informação, divulgação e das questões do mercado eficiente.	Questionários. Aplicados de novembro de 1997 a janeiro de 1998. Preparadores da informação e analistas de investimento.	Foram 610 preparadores e 535 usuários entrevistados. Com uma taxa de resposta de 16,8% e 17,2%, respectivamente. China.	Analistas identificaram, mais que os preparadores, que há necessidade de aumento da fiscalização dos relatórios financeiros. Ambos os grupos não acreditam que a melhoria da divulgação seja o único requisito suficiente para acabar com os problemas da informação financeira. Em vez disso, eles sugeriram a necessidade de melhoria na comunicação e, por meios mais adequados, uma estratégia de divulgação mais proativa e mais informações voluntárias requeridas pelos usuários.

Continua

Figura 1 (continuação)

Autor (ano)	Objetivo	Método de pesquisa/coleta de dados	Amostra/País	Resultado do Estudo
Hodge (2003)	O artigo investiga se os investidores não profissionais percebem as preocupações da SEC quanto ao trabalho do auditor independente e sobre a confiança da informação financeira auditada e da análise fundamentalista.	Questionários. Dividido em dois grupos, um pré-anúncio de premiação para os respondentes e outros pós-anúncios. Investidores da NAIC.	13.250 questionários enviados, taxa de resposta foi de 3%. Estados Unidos.	Os resultados mostram que os investidores percebem que as informações financeiras auditadas a partir do ano de 2001 são mais relevantes, mas menos confiáveis devido à percepção da menor independência entre as firmas de auditoria e as empresas auditadas.
Campbell e Slack (2008)	Explorar as questões de utilidade e relevância de divulgações das notas explicativas dos relatórios financeiros.	Entrevista semiestruturada com analistas sell-side com duração de uma hora. Realizadas entre o final de 2004 e metade de 2006. Setor Bancário.	Foram entrevistados. 19 Reino Unido.	Os participantes demonstraram que havia uma crença geral de que as notas explicativas não eram imediatamente aplicáveis, nem úteis nas tarefas primárias do sell-side (que é a construção de modelos de previsão e relatórios para o buy-sider). Apesar disso, os pesquisadores não conseguiram identificar o uso específico de uma determinada categoria de divulgação dos relatórios financeiros. O relatório administração e o relatório socioambiental são irrelevantes. Já a divulgação dos riscos foi considerada extremamente importante e os relatórios de governança corporativa geralmente não são lidos, pois a governança bancária no Reino Unido possui alta taxa de confiança por parte dos analistas.
Zoysa e Rudkin (2010)	Reportar como os usuários das demonstrações financeiras anuais em um mercado emergente visualizam esses relatórios.	Questionário.	264 respondentes. Sri Lanka.	Os resultados revelam que a maioria usa os relatórios anuais para a obtenção de informações das transações das ações. Apesar do atraso na publicação e da falta de disponibilidade de acesso público em geral, a maioria identifica como uma importante fonte de informação. Em comparação a mercados desenvolvidos, os usuários do Sri Lanka dependem mais de informações das demonstrações contábeis do que das fornecidas por corretores, jornais e outros comentários da mídia.
Cascino <i>et al.</i> (2016)	Investigar a utilização da informação financeira pelos provedores de capital.	Questionário. Experimento. Investidores institucionais.	81 participantes de 16 países.	Os resultados da pesquisa indicaram que o objetivo do uso da informação importa. Atribuem maior importância para as informações de resultado. Os participantes informaram que, apesar de todas as fontes de informação disponíveis hoje em dia, as demonstrações financeiras continuam sendo as primeiras a serem utilizadas em suas decisões. Principalmente para aqueles que pretendem analisar o desempenho gerencial.

Figura 1. Estudos anteriores sobre percepção dos usuários quanto à relevância da informação contábil

Fonte: Elaborado pelos autores.

Outro aspecto notado por esses estudos foram algumas preocupações que os usuários possuem acerca das informações financeiras, como a falta de disponibilidade, a divulgação não tempestiva e a deficiência na comunicação, as comumente relatadas nas pesquisas. Percebe-se que são inquietações que estão relacionadas às outras características qualitativas da informação, conforme a estrutura conceitual estabelece, que são a tempestividade e a compreensibilidade.

Os preparadores da informação e os analistas de investimento não acreditam que a melhoria da divulgação seja requisito suficiente para acabar com os problemas da informação financeira (Ho & Wong, 2001).

Comparados com a literatura internacional, os estudos feitos no Brasil sobre a relevância da informação, com abordagem qualitativa, apresentam-se incipientes e com pouca repercussão acadêmica.

Os resultados encontrados no estudo de Boff, Procianoy e Hoppen (2006) corroboram os estudos internacionais em países emergentes no que se refere à falta de informação externa divulgada pelas empresas. Antunes e Leite (2008) também identificaram que há pouca divulgação dos ativos intangíveis, apesar de a analista de investimento considerar uma conta importante para tomada de decisão, mesmo que de maneira indireta.

A convergência às normas internacionais trouxe uma maior carga de divulgação obrigatória. Os estudos supracitados estavam fora do período de convergência ou ainda no início. Sugerem que essa realidade pode ter mudado com a maturidade das normas internacionais, interpretações e orientações desenvolvidas pelos órgãos reguladores.

No que se refere aos estudos sobre relevância da informação contábil do setor elétrico, foi possível identificar que há uma maior quantidade de pesquisas sobre *value relevance* para o setor do que a utilização de uma abordagem qualitativa sobre a relevância da informação. Ainda assim, estudos como os de Ribeiro, Macedo e Marques (2012) e o de Gomes (2013) procuraram identificar a importância de indicadores ou de dados contábeis para distintos grupos de usuários da informação. O primeiro estudo foi realizado com credores e o segundo com gestores (usuários internos) que, apesar de não serem o foco deste estudo, também fazem parte dos destinatários da informação contábil. Os resultados corroboram estudos anteriores quanto à informação contábil ser relevante, seja para base de indicadores seja para utilização interna.

3 METODOLOGIA

A pesquisa é caracterizada como descritiva. O instrumento de coleta de dados para este estudo foi o questionário disponibilizado *online* por meio da ferramenta de formulários do Google. Para captar as percepções dos analistas de crédito e dos de investimentos em relação às demonstrações contábeis societárias e regulatórias do setor elétrico brasileiro, fez-se necessário realizar uma pesquisa de abordagem qualitativa-quantitativa.

O questionário desta pesquisa foi elaborado com o intuito de compreender como os analistas percebem a utilidade das informações contábeis de uma empresa do setor que é qualificada como referência para as decisões de investimento, manutenção ou desinvestimento. Inclui um conjunto de questões acompanhadas de um modelo de demonstrações financeiras que servirão de base para análise.

Para colocar o participante em uma situação mais próxima da realidade de um analista financeiro especialista no setor de energia elétrica, foram elaborados dois cases com situações que simulam as divergências de classificações contábeis da infraestrutura de uma empresa do setor elétrico. Além disso, foram formatadas demonstrações contábeis com comparativo do modelo societário com o regulatório.

As demonstrações contábeis utilizadas como referência na pesquisa foram preparadas com base em dados de uma empresa privada do setor elétrico que desenvolve atividade de distribuição de energia em um Estado do Brasil. Os dados foram resumidos para viabilizar sua aplicação junto aos respondentes dos questionários em um tempo não superior a uma hora.

As perguntas utilizadas no questionário foram elaboradas a partir do questionário desenvolvido por Cascino *et al.* (2016). Foram realizadas algumas modificações para

adequação ao objetivo da presente pesquisa. As questões do instrumento de pesquisa incluem perguntas sobre os seguintes temas: Perfil dos respondentes – com a intenção de conhecer o público alvo (bloco 1); Relevância da Informação Contábil – o propósito desse bloco foi o de captar as percepções quanto às informações financeiras em geral para aqueles respondentes por meio de perguntas fechadas (bloco 2); Contrato de concessão – nessa parte foram apresentados dois casos de registros contábeis da infraestrutura pública para uma concessionária, de acordo com a ICPC 01. Os exemplos foram elaborados visando a simular a situação de uma transmissora e uma distribuidora de energia elétrica, respectivamente (bloco 3); e, por fim, Relevância da Informação Contábil Regulatória – com o intuito de identificar o que esse grupo de usuários acredita ser importante para suas análises, no que se refere às empresas de distribuição de energia elétrica (bloco 4). No último bloco as percepções foram coletadas por meio de uma análise simplificada das demonstrações societárias e regulatórias de uma empresa do setor elétrico de distribuição e também através de algumas perguntas fechadas e apenas uma aberta.

Para mensurar a percepção dos respondentes foi adotada uma escala likert de sete itens com a seguinte designação: (a) discordo totalmente; (b) discordo em grande parte; (c) discordo em parte; (d) neutro; (e) concordo em parte; (f) concordo em grande parte e (g) concordo totalmente. A cada uma dessas respostas foi atribuído um número em uma escala ordinal de um a sete. Com base nesta escala ordinal foi possível aplicar testes estatísticos não paramétricos, como normalmente aplicado em estudos científicos que utilizam questionários.

Quanto à identificação dos profissionais de mercado, foram analisadas 14 empresas do setor de energia elétrica, as quais divulgavam, em seu site de Relacionamento com Investidores (RI), os contatos (e-mail e telefone) dos analistas financeiros indicados pela empresa. No total, foram encontrados 224 nomes de analistas financeiros. Excluídos os nomes que não tinham dados para contato e os duplicados, a população do trabalho reduziu-se a 56 analistas financeiros “especialistas” no setor elétrico. A amostra final compreendeu 26 analistas financeiros (46,4% do total) que responderam aos questionários enviados.

Esses profissionais foram selecionados por acessibilidade e conveniência, e ainda porque a literatura sugere que esse tipo de analista normalmente utiliza as informações contábeis em seu processo decisório. Adicionalmente, apesar de já existir um grande volume de pesquisas no âmbito da utilidade da informação, não foram encontrados na pesquisa de referencial teórico expressivos estudos na literatura local que procurassem identificar a percepção dos analistas financeiros de um setor com peculiaridades contábeis e regulatórias como o de energia elétrica.

A pesquisa utilizou ferramentas de estatística descritiva das frequências, o teste Qui-quadrado e o teste não paramétrico de Mann-Whitney para duas amostras independentes.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Na primeira parte do questionário, os respondentes forneceram informações sobre idade, gênero, principal formação acadêmica, atual ocupação, tempo de atuação, quantidade de empresas analisadas por ano, tipo de analista, tipo de empresa em que trabalha e se utiliza a informação financeira para compor suas análises. Para melhor apresentar os dados, foram elaboradas duas tabelas que resumem cada parte do questionário. A primeira (Tabela 1) trata do perfil do respondente.

A amostra final foi composta por 26 analistas financeiros, listados pelas empresas do setor elétrico em seus sites de Relacionamento com Investidor, representando 46,4% da população identificada. 65% da amostra era formada por homens e 35% por mulheres. Com base no teste qui-quadrado realizado é possível afirmar que não existe diferença estatisticamente significativa entre a proporção de homens e mulheres da amostra em relação à população analisada [$\chi^2 = 0,813$ ($p\text{-value} > 0,10$)]. O resultado desse teste estatístico permite concluir que a composição de gênero da amostra não apresenta distorções em relação ao perfil da população analisada.

Tabela 1
Perfil do Respondente - Dados Básicos

Painel A – Gênero		Amostra (N=26)		População (N=56)		Teste X ² (<i>p-value</i>)
		Quantidade	%	Quantidade	%	
Feminino		9	35%	14	25%	0,813 (0,367)
Masculino		17	65%	42	75%	
Total		26	100%	56	100%	

Painel B - Formação acadêmica		Painel C - Tipo de analista			
	Quantidade	%	Quantidade	%	
Economia	12	46%	Investimento 'buy side'	12	46%
Engenharia	9	35%	Investimentos 'sell side'	2	8%
Ciências Contábeis	3	12%	Crédito e similares	11	42%
Administração	2	8%	Analista de Rating	1	4%
	26	100%		26	100%

Nota. n = 26 respondentes.

Fonte: Elaborada pelos autores, com base nos questionários recebidos.

De acordo com o Painel C, da Tabela 1, as atividades profissionais predominantes nas respostas têm o propósito de “investimentos buy side” e “crédito e similares”. Compõem 46% e 42%, respectivamente. Ressalta-se que para as análises foram formados dois grupos distintos. Os respondentes foram classificados como analista de investimento ou analista de crédito e similares (analista de rating), representando 54% e 46% do total, respectivamente.

A Tabela 2, a seguir, apresenta os valores médios (ranking médio conforme escala likert de sete itens) calculados com base na frequência de resposta dos dois grupos de analistas, de acordo com sua formação e o valor médio do total dos respondentes e, além disso, os resultados do teste não paramétrico para duas amostras independentes (tipo de analista) dos indicadores evidenciados no Painel A.

O Painel A da Tabela 2 apresenta os índices médios encontrados para os indicadores econômico-financeiros. Em linhas gerais, os indicadores de Dívida Líquida/EBITDA e de Dívida Líquida/Patrimônio Líquido apresentaram maiores graus de concordância, enquanto os indicadores com base em contas patrimoniais foram os que apresentaram um menor nível de similaridade das respostas, variando entre 4,1 a 4,5. Os índices na escala 4 são considerados “neutros”, ou seja, para interpretação da pesquisa são “indiferentes” para as análises dos respondentes.

O Painel B da Tabela 2 revela que a maioria dos respondentes admite que a Demonstração de Resultado, o Balanço Patrimonial, a Demonstração de Fluxo de Caixa e as Notas Explicativas são totalmente relevantes para suas análises. Para essas demonstrações, o ranking médio variou entre 6,9 e 7,0.

Os resultados apresentados são consistentes com os encontrados por Ohara (2014), que analisou a diferença dos indicadores financeiros calculados com base na informação das duas sistemáticas contábeis das principais empresas do setor elétrico e constatou que indicadores como “dívida líquida/EBITDA”, “resultado líquido/patrimônio líquido” e “resultado líquido/ receita” apresentam diferenças significativas devido à divergência dos tratamentos societários e regulatórios.

Considerando os resultados do teste não paramétrico, é possível observar que não há diferença estatisticamente significativa quanto à percepção sobre a relevância da maioria dos indicadores econômicos financeiros entre os analistas de investimento e os de crédito e similares [*p-value* > 0,10]. Apenas para o índice do ativo circulante/passivo [$X^2 = 37,50$ e *p-value* < 0,10], observou-se que os analistas de crédito atribuem mais importância que os analistas de investimento, 5,4 e 4,9, respectivamente.

Tabela 2

Relevância da Informação Contábil - Indicadores Financeiros, Demonstrações Financeiras e Contas Contábeis - por tipo de analista

Indicadores	Tipo de Analista		Formação Acadêmica Principal				Teste	
	Analista de Investimentos	Credores e Similares	Adm. e Contábeis	Economia	Engenharia	Total	Mann-Whitney	(p-value)
Ativo Circulante / Passivo Circulante	4,9	5,4	6,2	4,8	6,0	5,5		37,5 (0,014)
Ativo Total/ Passivo Total	3,7	4,5	4,2	4,2	3,6	4,1		64,0 (0,298)
Dívida Bruta / Patrimônio Líquido	5,1	5,0	4,8	5,2	5,1	5,1		78,5 (0,773)
Dívida Líquida / Ebitda	6,8	6,1	4,8	6,8	6,8	6,5		62,5 (0,174)
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	5,7	6,3	6,0	5,8	6,2	6,0		64,5 (0,290)
Imobilizado/Patrimônio líquido	4,2	4,9	4,6	3,8	5,2	4,5		66,5 (0,358)
Resultado Líquido / Ativo total	4,5	4,3	4,2	4,4	4,2	4,4		82,0 (0,916)
Resultado Líquido / Patrimônio Líquido	5,4	4,8	4,4	5,1	4,9	5,1		68,0 (0,392)

Demonstrações Financeiras	Tipo de Analista		Formação Acadêmica Principal			
	Analista de Investimentos	Credores e Similares	Adm. e Contábeis	Economia	Engenharia	Total
Balanco Patrimonial	6,8	7,0	7,0	6,8	6,9	6,9
Demonstração de Resultado (DRE)	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC)	7,0	6,9	7,0	7,0	6,9	7,0
Demonstração de Mutação do Patrimônio Líquido (DMPL)	4,9	5,3	5,8	4,6	4,3	5,0
Demonstração do Valor Adicionado (DVA)	4,6	3,8	2,6	4,2	4,9	4,2
Notas Explicativas	6,9	6,9	7,0	7,0	6,8	6,9
Parecer do Auditor	5,5	6,2	6,8	5,6	5,6	5,8
Relatório da Administração	6,1	5,2	5,0	5,8	5,9	5,7
Balanco Social	4,8	4,1	4,0	4,3	4,8	4,5

Contas Contábeis	Tipo de Analista		Formação Acadêmica Principal			
	Analista de Investimentos	Credores e Similares	Adm. e Contábeis	Economia	Engenharia	Total
Receita Líquida (DRE)	6,5	6,4	5,8	6,5	6,8	6,5
Resultado Líquido (DRE)	6,9	6,1	5,6	6,8	6,6	6,5
Fluxo de Caixa gerado pelas operações (DFC)	6,8	6,8	7,0	6,9	6,6	6,8
EBITDA (DRE)	6,8	6,3	5,2	6,8	6,8	6,5
Ativo Imobilizado (BP)	6,1	5,9	5,0	6,2	6,1	6,0
Ativo Intangível (BP)	5,4	5,0	5,4	5,2	5,1	5,2
Ativo Financeiro (BP)	5,3	5,8	5,8	5,4	5,6	5,5

Nota. 26 respondentes.

(a) Os valores médios indicados foram apurados conforme escala likert de sete itens. (b) (1) Discordo totalmente; (2) Discordo em grande parte; (3) discordo em parte; (4) Neutro; (5) Concordo em parte; (6) Concordo em grande parte e (7) Concordo totalmente.

Fonte: Elaborada pelos autores.

A fim de captar a opinião dos respondentes sobre a forma de registro contábil da infraestrutura de bens de concessão, foram elaborados dois exemplos (similares ao da ICPC 01) quanto à contabilização da infraestrutura de uma rede de transmissão e o outro de uma rede de distribuição de energia elétrica. A interpretação ICPC 01, juntamente com a orientação OCPC 05, estabelecem que a infraestrutura de concessão que estiver no escopo da norma deverá ser registrada como um ativo financeiro e/ou ativo intangível, conforme descrito no referencial deste estudo.

A Tabela 3 apresenta uma síntese da preferência da forma de apresentação das informações societárias e regulatórias por parte dos analistas de investimento e analistas de crédito. Evidencia que apenas 38% dos respondentes optaram por uma divulgação separada

das demonstrações societárias e regulatórias, que é a forma atual de fazê-la. A demonstração societária é arquivada na CVM e a regulatória na ANEEL. A maioria dos respondentes optou por ter uma demonstração evidenciando o comparativo do societário e regulatório ou por ter uma nota explicativa na demonstração societária com a conciliação do Patrimônio Líquido e do Lucro Líquido, representando 38% e 19%, respectivamente. Apenas um respondente com formação em Ciências Contábeis acredita que a divulgação deveria ser apenas da demonstração financeira societária.

Tabela 3

Preferência dos respondentes pela forma de divulgação das informações

Painel A - Quantidade de respondentes por tipo de analista

Divulgação	Analista de Investimentos			Credores e Analista de Investimentos		
	Investimentos	Credores e Similares	Total	Investimentos	e Similares	Total
Societária	0	1	1	0%	4%	4%
Conciliação	3	2	5	12%	8%	19%
Separada	5	5	10	19%	19%	38%
Comparativa	6	4	10	23%	15%	38%
Total	14	12	26	54%	46%	100%

Painel B - Quantidade de respondentes por formação profissional

Divulgação	Adm. e Contábeis				Adm. e Contábeis			
	Contábeis	Economia	Engenharia	Total	Contábeis	Economia	Engenharia	Total
Societária	1	0	0	1	4%	0%	0%	4%
Conciliação	0	2	3	5	0%	8%	12%	19%
Separada	2	6	2	10	8%	23%	8%	38%
Comparativa	2	4	4	10	8%	15%	15%	38%
Total	5	12	9	26	20%	46%	35%	100%

Nota. (a) Tanto a demonstração societária quanto a regulatória devem ser divulgadas separadamente; (b) Comparativo das duas demonstrações (societária e regulatória) deveria ser divulgado em um relatório integrado; (c) Nota explicativa de conciliação entre o Patrimônio Líquido e Lucro Líquido da contabilidade societária e regulatória; (d) As informações regulatórias não deveriam ser publicadas, apenas disponibilizadas para o órgão regulador competente. (n = 26 respondentes).

Fonte: Elaborada pelos autores.

No painel A da Tabela 3, percebe-se que todos os “Analistas de Investimentos” preferem a divulgação de ambas as informações. Os resultados sugerem que há uma tendência entre os analistas em preferir essa informação de maneira mais detalhada, considerando que a divulgação separada e comparativa tende a ser mais informativa do que a divulgação da conciliação das contas impactadas pela divergência dos modelos contábeis ou apenas das demonstrações financeiras societárias.

Para analisar as preferências sobre o formato da demonstração de resultado, se regulatória ou societária, os respondentes foram questionados sobre qual dos dois formatos consideram mais adequados para suas análises. O resumo das respostas consta da Tabela 4.

Tabela 4

Preferência do formato da Demonstração de Resultados

	Analista de Investimentos			Credores e Analista de Investimentos			Teste X ² (p-value)
	Investimentos	Credores e Similares	Total	Investimentos	e Similares	Total	
Regulatória	11	4	15	42%	15%	58%	5,418
Societária	3	8	11	12%	31%	42%	0,02
Total	14	12	26	54%	46%	100%	

Nota. n=26 respondentes.

Fonte: Elaborada pelos autores.

A Tabela 4 revela que, embora a maioria dos respondentes prefira a DRE Regulatória para compor suas análises, num total de 58% da amostra, o modelo de DRE societária também apresentou um alto grau de preferência (42%) dos respondentes. As evidências estatísticas sugerem que os analistas de investimentos apresentam maior preferência pela DRE regulatória, enquanto os analistas de crédito optaram pela demonstração de resultado societária [$X^2 = 5,418$ ($p\text{-value} < 0,10$)].

Para melhor compreender as preferências dos participantes, esses justificaram suas escolhas de maneira dissertativa. O resumo dos resultados encontrados é reportado no Figura 2. Examinando as justificativas dos respondentes que escolheram a DRE regulatória, é possível notar que há uma tendência das respostas no que diz respeito à sua importância: a) geração do fluxo de caixa e b) discriminação dos custos da Parcela A. Já aqueles que optaram pelo modelo societário tenderam a responder que na demonstração de resultado regulatória há informação em excesso.

Corroborando o resultado do teste estatístico, em que é possível verificar que há um maior interesse dos analistas de investimentos na DRE regulatória, em 9 das 11 justificativas o fluxo de caixa é citado como motivo da preferência. Já os analistas de crédito ou similares, que preferem, em sua maioria, a DRE societária, comentaram que há excesso de informação na DRE regulatória.

<p>Painel A - Analistas de Investimentos</p> <p style="text-align: center;"><u>Regulatório</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - "Interesse na geração de caixa efetiva" (Economia); - Mais clareza dos dados da concessão para além da volatilidade de curto prazo" (Engenharia); - "Melhor informação para cálculo correto dos fluxos de caixa da empresa" (Engenharia); - "O efeito caixa está melhor refletido nas demonstrações regulatórias, além delas discriminarem o que é custo de Parcela A e custo de Parcela B" (Economia); - "O LL regulatório não tem efeitos não caixa como, por ex, a reavaliação do Ativo Financeiro (item não caixa e não operacional da distribuidora) e evidencia também as diferenças entre depreciação contábil e regulatória (item que impacta quase todas as contas)" (Economia); - "Os dois são importantes, mas para termos de análise do Fluxo de Caixa o regulatório fornece maiores detalhes de informações" (Economia); - "Porque há menos lançamentos contábeis e retratam melhor a real geração de caixa da companhia" (Economia); - "Reflete de maneira mais adequada a geração de caixa do período" (Economia); - "Reflete melhor o <i>economics</i> do negócio" (Engenharia); - "Regulatório facilita entendimento de rentabilidade recorrente dada às oscilações de Parcela A no formato societário" (Economia); - "Relação mais próxima com o FCF" (Economia). 	<p style="text-align: center;"><u>Societário</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - "Mais próximo ao fluxo de caixa real" (Engenharia); - "Para fins de análise de <i>equity</i> o resultado societário é mais importante" (Economia); - "Reflete a verdadeira saúde financeira da cia" (Engenharia); - "Societário representa a competência e consegue-se ver o recebimento (ou não) e o financiamento (ou não) dos direitos e deveres no Balanço Patrimonial" (Adm. e Contábeis).
<p>Painel B - Analistas de Crédito e Similares</p> <p style="text-align: center;"><u>Regulatório</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - "Na DRE regulatória vejo a composição da tarifa" (Adm. e Contábeis); - "Abrange corretamente o <i>breakdown</i> de tributos, encargos e custos" (Engenharia); - "Você entende melhor o que é Parcela A, que são os custos que a cia não consegue gerenciar, e a Parcela B, que são os que ela consegue. Se a cia está gerando resultado baixo após a parcela A, pode-se entender que o modelo de negócio não é sustentável. Ao diferenciarmos Parcela A e B pode-se ter um melhor entendimento da geração de caixa da cia" (Adm. e Contábeis); - "Discriminação melhor dos tributos" (Engenharia). 	<p style="text-align: center;"><u>Societário</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - "Demonstração base para dividendos" (Adm. e Contábeis); - "Porque o regulatório depende de decisões do poder concedente" (Economia); - "As informações da DRE Regulatória são complementares na análise, trazendo dados do desempenho operacional, desta forma a Societária reflete o econômico-financeiro da Companhia, sendo mais adequado para as análises de risco de crédito" (Adm. e Contábeis); - "Regulatório é poluído e pode variar com mudanças regulatórias" (Economia); - "Tende a demonstrar melhor o resultado da empresa além de ser mais limpo" (Engenharia). - "Não me interessa na separação entre as contas. Excesso de informação" (Economia); - "O formato de custos/despesas é o mais compreensível para avaliar a empresa em um primeiro momento" (Engenharia).

Figura 2. Análise Qualitativa dos Dados (n=26 respondentes)

Fonte: Elaborado pelos autores.

Ainda no quesito divulgação, os participantes foram perguntados se a data de divulgação da demonstração regulatória posterior à data da divulgação societária traz prejuízo para suas análises, a fim de identificar se os analistas de investimento ou de crédito percebem que as apresentações em datas distintas afetam suas análises. A Tabela 5 demonstra o resumo dos resultados para tal questionamento.

A Tabela 5 revela que, em média, os participantes concordam que há um prejuízo para suas análises face à divulgação da informação regulatória ser posterior à informação societária, representando um total de 74% de concordância com tal prejuízo. Segregando por tipo de analista verifica-se que 27% são analistas de investimento, os quais concordam que perdem informação com a divulgação em data posterior.

Tabela 5
Percepção sobre prejuízo nas análises devido à diferença de data de divulgação

	Tipo de Analista		Formação Acadêmica Principal			
	Analista de Investimentos	Credores e Similares	Adm. ou Contábeis	Economia	Engenharia	Total
Discordo totalmente	4%	-	-	4%	-	4%
Discordo em Grande Parte	4%	-	-	4%	-	4%
Discordo em Parte	-	4%	-	-	4%	4%
Neutro	4%	12%	8%	8%	-	15%
Concordo em Parte	-	12%	4%	4%	4%	12%
Concordo em Grande Parte	15%	15%	4%	12%	15%	31%
Concordo totalmente	27%	4%	4%	15%	12%	31%
Ranking Médio	5,7	5,1	5,2	5,2	5,9	5,4
Teste de Mann Whitney		X ²			p-value	
		49,0			(0,063)	

Nota. n= 26 respondentes.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Com base nos resultados encontrados no teste estatístico, pode-se constatar que os analistas de investimentos e os analistas de crédito e similares percebem de forma distinta o prejuízo em suas análises devido à divulgação das demonstrações regulatórias em data posterior [*p-value* < 0,10]. Ponderando os valores médios encontrados e o resultado do teste estatístico é possível notar que os analistas de investimento têm maior concordância que os analistas de crédito no que diz respeito à existência de perda informacional para suas análises, em função da diferença de data de divulgação das demonstrações societária e regulatória.

A Tabela 6 evidencia o grau de percepção dos respondentes sobre as contas contábeis particulares do setor de energia elétrica que, em sua grande maioria, compõem a demonstração de resultado, além de duas contas do balanço patrimonial. Há contas que são vistas em ambos os modelos como também há contas apresentadas apenas em um dos tratamentos contábeis. Todas elas estão relacionadas ou à ICPC 01 ou ao Manual de Contabilidade Regulatória do Setor Elétrico.

Examinando a Tabela 6, é possível observar que há uma concordância de que as contas referentes à composição da tarifa são relevantes para análises das empresas do setor em questão. Contas como “ativo regulatório”, “passivo regulatório”, “recomposição tarifária Parcela A” e “custos da Parcela A” obtiveram um nível médio entre 6,0 e 6,4 de concordância. A conta de “custos de construção”, que é de caráter puramente societário, recebeu a menor pontuação média (3,7) entre os analistas de investimentos.

Os resultados encontrados no teste não paramétrico sugerem que é possível observar que os analistas de investimento consideram as contas ativo regulatório (BP), passivo regulatório (BP), disponibilidade de rede (R) mais relevantes que os analistas de crédito [*p-value* < 0,10], com exceção da conta “custo de construção”. Os analistas de investimento

tendem a discordar que essa conta seja relevante para compor suas análises e os analistas de crédito e similares parecem concordar que são importantes.

Tabela 6
Importância das contas contábeis na DRE regulatória

Contas Contábeis	Tipo de Analista		Formação Acadêmica Principal			Total	Teste Mann-Whitney (p-value)
	Analista de Investimentos	Credores e Similares	Adm. e Contábeis	Economia	Engenharia		
Ativo Regulatório	6,9	5,8	5,4	6,5	6,8	6,4	43,0 (0,013)
Passivo Regulatório	6,7	5,8	5,4	6,4	6,7	6,3	49,5 (0,042)
Recomposição Tarifária Parcela A	6,5	6,0	6,0	6,3	6,4	6,3	(0,859) 68,5
Fornecimento de Energia	6,1	5,7	5,0	5,9	6,4	5,9	(0,390) 51,5
Disponibilidade de Rede	6,0	5,2	4,6	5,8	6,0	5,6	(0,082) 84,0
Custos da Parcela A	6,2	5,8	5,8	6,0	6,2	6,0	(1,000) 52,0
Custos de Construção	3,7	5,4	4,6	2,8	6,0	4,5	(0,093) 74,5
Despesas Antecipadas - CVA	5,9	5,6	4,4	5,6	6,4	5,8	(0,610) 75,0
Tributos Diferidos	5,2	5,0	3,6	5,1	5,4	5,1	(0,635) 61,0
Remuneração do Ativo Financeiro	4,8	6,0	6,0	4,8	6,2	5,3	(0,205)

Nota. n = 26 respondentes.

Fonte: Elaboradas pelos autores.

Os resultados evidenciaram que os analistas de investimentos e os de crédito e similares utilizam a informação contábil e que, em geral, consideram as demonstrações financeiras importantes para compor suas análises. A demonstração de resultado (DRE), o balanço patrimonial (BP) e a demonstração de fluxo de caixa (DFC) foram percebidos como os mais importantes para esses analistas, confirmando os resultados encontrados em estudos anteriores (vide, por exemplo, Cascino *et al.*, 2016).

As contas de resultado são avaliadas como mais relevantes diante das contas patrimoniais. Adicionalmente o fluxo de caixa gerado pelas operações, evidenciado na DFC, foi considerado muito importante pelos respondentes. Quanto aos indicadores, destaca-se o índice da “Dívida Líquida/EBITDA”, que, juntamente com a “Dívida Líquida/Patrimônio Líquido”, foram considerados relevantes para as análises dos participantes.

Considerando que os participantes atribuíram uma maior relevância à DRE, à DFC e ao EBITDA, é possível presumir que os analistas de investimentos e os de crédito utilizam a informação com o papel de estimar geração de fluxo de caixa futuro, uma vez que estão atribuindo uma importância maior para o desempenho financeiro (lucratividade) e para contas (e índices) que são utilizadas para analisar a capacidade de geração de caixa da empresa, a fim de pagar suas dívidas. Corroboram os achados na pesquisa de Cascino *et al.* (2016), o qual demonstrou que a procura e o uso da informação financeira são feitos para atender à necessidade de prever ou estimar fluxos de caixa e que os itens patrimoniais não são tão relevantes em razão da função da informação ser mais confirmatória do que preditiva.

Tanto os analistas investigados nesta pesquisa quanto os do estudo de Cascino *et al.* (2016) avaliaram o EBITDA como de alta relevância para suas análises, pois é uma medida de rápido acesso da geração de caixa da empresa.

Os participantes foram questionados sobre a relevância de contas específicas do setor de energia elétrica para suas análises. Os resultados evidenciaram que contas como o ativo regulatório, passivo regulatório, recomposição tarifária – parcela A e custos da parcela A foram consideradas importantes para os participantes.

Anteriormente à orientação OCPC 08, as empresas do setor elétrico não podiam reconhecer as contas regulatórias como ativos e passivos regulatórios (patrimoniais) e, conseqüentemente, as contas de resultado vinculadas a elas (fornecimento de energia, disponibilidade de rede e custos e encargos da parcela A), nas demonstrações societárias. O IASB afirmava que tais ativos e passivos não possuíam as características estabelecidas na

estrutura conceitual para serem reconhecidos como ativo ou passivo. Com a adoção do OCPC 08 e o aditamento dos contratos, as empresas passaram a ter a garantia do poder concedente e puderam reconhecer na demonstração societária tais valores, considerados importantes para revisão da tarifa de energia. As contas do ativo e passivo regulatório, agora registradas na demonstração societária, foram consideradas importantes para as análises desses respondentes.

Analisando os dois grupos, é possível verificar que a divulgação da demonstração regulatória em data posterior à da demonstração societária causa prejuízo na análise de ambos os tipos de analistas. Tal prejuízo é percebido como maior pelos analistas de investimentos. Essas evidências corroboram os resultados da preferência da demonstração de resultado, em que os analistas de investimentos consideram a DRE regulatória como mais adequada para atender às necessidades de suas análises.

Os resultados sugerem que os analistas de crédito possivelmente já possuem modelos de análises padronizados. Provavelmente por esse motivo não atribuem tanta relevância para contas e DRE regulatória e não percebem a perda informacional na divulgação em datas distintas, uma vez que há indícios de que as informações societárias já atendem a seus modelos padronizados. Apesar disso, os analistas de crédito consideram em parte a informação regulatória como relevante e as evidências sugerem que são utilizadas como informações complementares nas análises realizadas pelas empresas do setor de energia elétrica.

Os resultados também revelam que apenas 38%, menos da metade, dos participantes acreditam que a melhor forma de divulgação é a formatação atual, demonstrações societárias e regulatórias separadas. Esses resultados sugerem uma possível necessidade de repensar a forma da divulgação das informações societárias e regulatórias das empresas de energia. Adicionalmente, é possível sugerir que as duas demonstrações são utilizadas, visto que somente um respondente optou por divulgar apenas a demonstração societária. A maioria dos participantes escolheu a demonstração de resultado regulatória como mais adequada para compor suas análises.

Ainda que mais da metade dos respondentes concordem que a divulgação das informações em datas diferentes podem causar algum prejuízo em suas análises, não há uma considerável quantidade de participantes que tenha optado por uma divulgação das informações em formato comparativo ou uma nota de conciliação de ambas as abordagens (regulatória e societária) nas demonstrações financeiras, elaboradas de acordo com as normas de contabilidade vigentes no país. Esses seriam os dois tipos de divulgação em formatação diferente da atual e que contemplam informações societárias e regulatórias em uma única data de divulgação, o que revela que não há um consenso entre os participantes, de como deveriam ser divulgadas as demonstrações, de maneira que amenizassem a perda causada por divulgação em diferentes datas.

5 CONCLUSÃO

Esse estudo teve como objetivo analisar as percepções dos analistas financeiros e de crédito quanto à utilidade das informações contábeis societárias e regulatórias das empresas do setor de energia elétrica.

Para atingir o objetivo foi utilizado um questionário como instrumento de coleta de dados. A população foi identificada por meio das informações disponíveis nos sites das empresas de energia elétrica, que indicam profissionais que realizam análises sobre elas. Dos 56 profissionais identificados, 26 responderam a este estudo. Traçado o perfil desses participantes, criaram-se dois grupos: os analistas de investimento e os analistas de crédito e similares.

Os resultados evidenciaram que: i) os itens da demonstração de resultado são mais relevantes que os itens do balanço patrimonial; ii) os analistas de investimento consideram a DRE regulatória mais adequada para suas análises do que os analistas de crédito e similares; iii) a percepção do prejuízo para a análise, devido ao atraso na divulgação das demonstrações regulatórias, foi maior para os analistas de investimento do que para os analistas de crédito e

iv) o atual formato de divulgação (uma demonstração contábil societária e outra regulatória) das informações financeiras das empresas de energia elétrica não é considerado o ideal para os analistas financeiros.

Em linha com a literatura existente, os achados deste estudo confirmam que as demonstrações financeiras são utilizadas pelos analistas financeiros e que as informações de resultado são mais importantes do que as informações patrimoniais, principalmente para os analistas que possuem objetivo de avaliação dos fluxos de caixa das empresas. Por esse motivo, os analistas de investimento acreditam que a demonstração de resultado regulatória forneça a eles uma informação mais adequada dos resultados operacionais das empresas do setor de energia elétrica do que a demonstração de resultado societária. Adicionalmente, os analistas de investimento percebem que a divulgação em datas diferentes cause-lhes um certo prejuízo informacional.

Independentemente do tipo de analista, a maioria dos respondentes não parece estar satisfeita com o atual formato de divulgação das demonstrações financeiras societárias e regulatórias, visto que acreditam que deveria haver outro tipo de formatação para tais informações. Embora a formatação atual seja separada, uma com arquivamento na CVM e outra na ANEEL, há empresas, como a Transmissora Aliança de Energia Elétrica S.A. (TAESA), que apresentam seus resultados (em uma apresentação voluntária) aos investidores com o formato comparativo das duas demonstrações. Sugere que pode existir uma demanda por esse tipo de divulgação por parte dos usuários externos da informação.

Os resultados encontrados nesta pesquisa podem ser importantes para que os reguladores avaliem uma melhor forma de divulgação das demonstrações societárias e regulatórias pelas empresas do setor elétrico, sem causar prejuízos informacionais para os usuários externos. Outra contribuição do estudo foi evidenciar o que é considerado relevante por parte dos analistas indicados por empresas do setor elétrico, a fim de auxiliar na formatação de normas ou deliberações (como a deliberação nº 727/2014 da CVM) que propõem a redução da quantidade de informação divulgada nos relatórios financeiros.

Além das contribuições práticas, o estudo colabora com o desenvolvimento da literatura da relevância da informação contábil, uma vez que apresenta constatações sobre um grupo de usuários específicos que possuem percepções similares às já encontrados em trabalhos anteriores.

Destaca-se que as percepções dos usuários das demonstrações financeiras que participaram deste estudo são pessoais e não representam a totalidade das percepções dos entrevistados. Naturalmente, as pesquisas qualitativas baseadas em questionários são de caráter subjetivo e dependem da compreensão do respondente do instrumento de pesquisa.

Como sugestão de pesquisas futuras, recomenda-se aprofundar o conhecimento da relevância da informação contábil, por meio de estudos que avaliem a utilização dessas informações por parte de outros grupos de usuários ou em outros segmentos econômicos que apresentem demonstrações contábeis regulatórias.

REFERÊNCIAS

- Agência Nacional de Energia Elétrica (2010). *Resolução Normativa nº 396, de 23 de fevereiro de 2010*. Recuperado de <http://www.aneel.gov.br/>
- Agência Nacional de Energia Elétrica (2014). *Resolução Normativa nº 605, de 11 de março de 2014*. Recuperado de <http://www.aneel.gov.br/>
- Antunes, M. T. P., & Leite, R. S. (2008). Divulgação de informações sobre ativos intangíveis e sua utilidade para analistas de investimentos. *Revista Universo Contábil*, 4(4), 22-38.
- Bartlett, S. A., & Chandler, R. A. (1997). The corporate report and the private shareholder: Lee and Tweedie 20 years on. *British Accounting Review*, 29, 245-61.
- Boff, L. H., Procianoy, J. L., & Hoppen, N. (2006). O uso de informações por analistas de investimento na avaliação de empresas: à procura de padrões. *RAC*, 10(4), 169-192.

- Bouwman, M. J., Frishkoff, P., & Frishkoff, P. A. (1995). The relevance of GAAP-based information: A case study exploring some uses and limitations. *Accounting Horizons*, 4(9), 22-47.
- Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404/76, e dá outras providências. Recuperado de <http://www.planalto.gov.br>
- Campbell, D., & Slack, R. (2008). *Narrative reporting: analysts' perceptions of its value and relevance*. London: Association of Chartered Certified Accountants, Report n. 104.
- Cascino, S., Clatworthy, M., Osmar, B. G.; Gassen, J., Imam, S., & Jeanjean, T. (2016). Professional investors and the decision usefulness of financial reporting. Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS) and European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG).
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2012). *Estrutura conceitual – CPC 00 R1*. Recuperado de http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_00_R1.pdf
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2009). *Interpretação técnica ICPC 01 – Contratos de concessão*. Recuperado de http://www.cpc.org.br/pdf/ICPC01_R1.pdf
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2010). *Orientação OCPC 05 – Contratos de concessão*. Recuperado de <http://www.cpc.org.br/>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2014). *Orientação OCPC 08 – Reconhecimento de determinantes ativos e passivos nos relatórios contábil-financeiros de propósito geral das distribuidoras de energia elétrica*. Recuperado de <http://www.cpc.org.br/>
- Comissão de Valores Mobiliários (2014). *Deliberação Normativa nº 727. Novembro de 2014*. Recuperado de <http://www.cvm.gov.br/legislacao/>
- Gomes, M. E. R. (2013). *Estudo do impacto da adoção da ICPC 01 nas decisões gerenciais considerando as normas societárias e regulatórias nas empresas de transmissão de energia elétrica do Brasil*. Dissertação (Mestrado), Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo.
- Ho, S. M., & Wong, K S. (2001). A study of corporate disclosure practice and effectiveness in Hong Kong. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 12(1), 75-102.
- Hodge, F. D. (2003). "Investors' perceptions of earnings quality, auditor independence, and the usefulness of audited financial information." *Accounting Horizons*, 37-48.
- Hoppe, A. A. (2012). *Estudo sobre as diferenças de práticas contábeis nas demonstrações contábeis societárias e regulatórias de distribuidoras de energia elétrica no Brasil*. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis e Atuariais), Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.
- Morton, J. R. (1974). Qualitative Objectives of Financial Accounting: A Comment on Relevance and Understandability. *Journal Of Accounting Research*, 12(2), 288-298.
- Ohara, E. H. (2014). *Finanças do setor elétrico: demonstrações societárias vs regulatórias*. Monografia (Especialização) - Curso de Perícia Contábil, AVM Faculdade Integrada, Brasília.
- Ribeiro, M. G. C., Macedo, M. A. S., & Marques, J. A. V. C. (2012). Análise da relevância de indicadores financeiros e não financeiros na avaliação de desempenho organizacional: um estudo exploratório no setor brasileiro de distribuição de energia elétrica. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 6(15), 61-79.
- Ribeiro, R. (2016). *O que pensam os contadores e reguladores sobre as diferenças da contabilidade societária e da contabilidade regulatória do setor elétrico no Brasil após a emissão da OCPC 08*. Dissertação (Mestrado) - Curso de PPGCC, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

- Zimmerman, J. L. (2013). Myth: external financial reporting quality has a first-order effect on firm value. *Accounting Horizons, American Accounting Association*, 27(4), 887-894.
- Zoysa, A. de, & Rudkin, K. (2010). An investigation of perceptions of company annual report users in Sri Lanka. *Int Journal of Emerging Mkts*, 5(2), 183-202.

PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO (PAC): UM ESTUDO DESCRITIVO SOBRE OS DESPÉRDÍCIOS ATIVOS E PASSIVOS

GROWTH ACCELERATION PROGRAM (PAC): A DESCRIPTIVE STUDY OF ACTIVE AND PASSIVE WASTE

DANIELE SILVA RODRIGUES

*Mestra em Administração com concentração na área Pública no Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Viçosa (PPGADM/UFV). **Endereço:** Avenida Peter Henry Rolfs, s/n | Campus Universitário | 36570-900 | Viçosa/MG | Brasil. **E-mail:** silvar.daniele@gmail.com*

NÁLBIA DE ARAÚJO SANTOS

*Doutora em Controladoria e Contabilidade na Universidade de São Paulo (USP). Professora do Departamento de Administração e Contabilidade e do Programa de Mestrado Profissional em Administração Pública na Universidade Federal de Viçosa (UFV). **Endereço:** Avenida Peter Henry Rolfs, s/n | Campus Universitário | 36570-900 | Viçosa/MG | Brasil. **E-mail:** nalbiaas@yahoo.com.br*

WALMER FARONI

*Doutor em Ciências Econômicas e Empresariais pela Universidade de Valência. Professor do Departamento de Administração e Contabilidade e do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Viçosa (PPGADM/UFV). **Endereço:** Avenida Peter Henry Rolfs, s/n | Campus Universitário | 36570-900 | Viçosa/MG | Brasil. **E-mail:** walmerfaroni@gmail.com*

RESUMO

Em 2007, o governo brasileiro implementou o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), com o objetivo de incentivar o crescimento econômico do Brasil e investimentos nas áreas de saneamento, habitação, transporte, energia e recursos hídricos. Tal programa, em sua primeira etapa (2007-2010), contribuiu de modo determinante para o aumento da oferta de empregos e da geração de renda no Brasil. No entanto, de acordo com Instituto Trata Brasil, 86% das obras de esgotamento sanitário provenientes do PAC estavam paralisadas, atrasadas ou não iniciadas até dezembro de 2012. Ainda, em 2008 e 2009, por meio da edição especial do Programa de Fiscalização por Sorteios Públicos, a Controladoria Geral da União (CGU) constatou diversas irregularidades em 110 municípios brasileiros contemplados com recursos do PAC. Nesse contexto, o objetivo do estudo foi analisar as irregularidades constatadas pela CGU, na aplicação dos recursos federais destinados às áreas de saneamento e habitação dos municípios brasileiros por meio da primeira etapa do PAC. A principal fonte de dados da pesquisa foram os relatórios dos auditores da CGU advindos do PAC e dados do Censo 2000, disponibilizados pelo IBGE. Técnicas de análise de conteúdo foram utilizadas para classificar as irregularidades constatadas pela CGU em desperdício ativo (corrupção) e passivo (má gestão) e estatísticas descritivas para

*Resultados parciais deste artigo foram publicados no XI Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, realizado em julho de 2014 em São Paulo. E uma versão em espanhol foi publicada no Congresso Gigapp, realizado em Madrid, na Espanha em outubro de 2016.

Submissão em 30/06/2017. Revisão em 13/11/2017. Aceito em 17/01/2018.

analisar o perfil das irregularidades e dos municípios auditados. Observou-se que os desperdícios mais frequentes nos municípios auditados são os classificados como Superfaturamento e Licitação Fraudada (classificados como desperdício ativo) e Má Administração e Licitação Irregular, na modalidade de desperdício passivo.

Palavras-chave: Auditoria pública. Desperdícios ativo e passivo. Programa de Aceleração do Crescimento. Controladoria Geral da União.

ABSTRACT

In 2007, the Brazilian government implemented the Growth Acceleration of Program (PAC), with the objective of encouraging Brazil's economic growth, with investments in the areas of sanitation, housing, transportation, energy and water resources. This program, in its first phase (2007-2010), contributed in a decisive way to the increase in the supply of jobs and in the generation of income in Brazil. However, according to "Instituto Trata Brasil" 86% of the sanitary sewage works from the PAC were paralyzed, or delayed or not started until December 2012. Also, in 2008 and 2009, through the special edition of the Inspection Program by Public Sweepstakes, the Federal Comptroller General's Office found several irregularities in 110 Brazilian municipalities covered with PAC funds. In this context, the objective of the study was to analyze the irregularities verified by the CGU, in the application of the federal resources destined to the sanitation and housing areas of the Brazilian municipalities through the first stage of the PAC. The main source of data for the survey were CGU's reports from the PAC and Census 2000 data, made available by IBGE. The techniques of Content analysis were used to classify the irregularities, verified by the CGU, in active waste (corruption) and passive (mismanagement). The Descriptive statistics were used to analyze the profile of irregularities and the municipalities audited. It was observed that the most frequent wastes in the municipalities audited are those classified as Overbilling and Fraudulent Bidding (classified as active waste); and "Bad Administration" and "Irregular Bidding", in the form of passive waste.

Keywords: *Public audit. Active and passive waste. Growth of Acceleration Program. General Comptroller of the Union.*

1 INTRODUÇÃO

O processo de avaliação da execução de Programas de Governo é relevante para verificar o alcance dos objetivos e a adequação da gestão dos recursos federais. Esse tipo de avaliação é de competência da Secretaria Federal de Controle Interno (SFC), responsável por fiscalizar e avaliar "a execução de programas de governo, realizar auditorias e avaliar os resultados da gestão dos administradores públicos federais, apurar denúncias e representações; exercer o controle das operações de crédito; e, também, executar atividades de apoio ao controle externo" (Controladoria Geral da União [CGU], 2017a).

A SFC conta com a estrutura administrativa das unidades regionais da CGU para realizar as atividades de controle interno em todo o país. O foco do trabalho dos auditores da SFC é o aprimoramento da gestão e da execução das políticas públicas, com o objetivo de melhoria da prestação dos serviços públicos, bem como a defesa do patrimônio público e o incremento da transparência da gestão. Durante a realização dos trabalhos de auditoria os principais procedimentos são a análise das contas e documentos, a vistoria pessoal e física das obras e serviços em realização e, em situações que os auditores consideram relevantes, ocorre o contato com a população, de modo direto ou por intermédio dos conselhos comunitários e outras entidades organizadas. Esses procedimentos possibilitam coletar evidências sobre a legalidade e aferir os resultados da execução de Programas de Governo (CGU, 2017a).

Para dar transparência e publicidade aos resultados de seus trabalhos de auditoria, a CGU divulga essas evidências por meio de relatórios de auditoria e fiscalização. Os relatórios de fiscalização provenientes do Programa de Fiscalização por Sorteios Públicos (PFSP) apresentam a avaliação da efetiva aplicação dos recursos públicos federais destinados ao cumprimento da finalidade constante na ação governamental (CGU, 2017a). Esse tipo de

relatório contém evidências úteis para traçar um diagnóstico das irregularidades encontradas pela CGU na execução dos recursos destinados ao cumprimento de políticas governamentais via Programas de Governo.

Essas evidências de inconformidade legal são utilizadas neste estudo para identificar indicadores de corrupção e de gestão inadequada dos recursos federais aplicados nos municípios via o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), programa para o qual, por recomendação da Presidência da República, foi realizada uma edição especial do PFSP, com o intuito de acompanhar a regularidade no uso de seus recursos e, assim, evitar desvios que poderiam comprometer a efetividade de suas ações (CGU, 2009). Assim, o objetivo do trabalho é analisar as irregularidades constatadas pela Controladoria Geral da União, na aplicação dos recursos federais destinados às áreas de saneamento e habitação dos municípios brasileiros, por meio da primeira etapa do Programa de Aceleração do Crescimento.

O levantamento do perfil das irregularidades pode contribuir para a identificação e o aprimoramento de indicadores relevantes para a avaliação de desempenho do PAC e para a observação de tendências dos indicadores de desperdício ativo ou passivo no uso dos recursos destinados ao programa. Além disso, o estudo pode contribuir para analisar os resultados dos indicadores de desperdício ativo ou passivo de acordo com as características geográficas e populacionais dos municípios auditados pela CGU. Essa análise dos indicadores, considerando as características geográficas e populacionais dos municípios, pode sugerir prováveis suposições a serem exploradas em futuras pesquisas.

Esse tipo de análise é relevante em função da importância social do PAC e do volume de recursos investidos em tal programa - na primeira etapa do PAC os investimentos representaram cerca de R\$ 619 bilhões, até 31 de dezembro de 2010, segundo o 11º Balanço Completo do PAC (2007-2010) (Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão [MPOG], 2010). Além disso, de acordo com estudo do Instituto Trata Brasil (ITB), até 2012, apenas 14% do total de 138 obras na área de saneamento relativas ao PAC, ou seja, 114 obras do PAC1 e 26 obras do PAC2, foram concluídas. Assim, até dezembro de 2012, 86% das obras de esgotamento sanitário estavam paralisadas, atrasadas ou ainda não iniciadas.

O estudo do ITB concluiu que os atrasos nas obras são reflexos de deficiências na qualidade dos projetos originalmente enviados ao governo federal, problemas nas licitações, burocracia no repasse dos recursos, lentidão no processo de concessão de licenças ambientais, ausência de coordenação entre as ações das esferas federal, estadual e municipal na programação e o foco na execução dos empreendimentos de maior porte, entre outros aspectos (ITB, 2013). Ademais, com base no último levantamento feito pelo ITB, em 2015, verifica-se que essa situação persistiu ao longo dos últimos anos, tendo em vista que até 2015 somente 32% das obras de esgotamento sanitário do PAC estavam concluídas (ITB, 2016).

O cenário citado indica possíveis problemas de má gestão e de inconformidade legal na aplicação dos recursos federais do PAC, no segundo caso, em especial, quando sugere haver problemas nas licitações. Logo, entender os mecanismos de fraude e, conseqüentemente, os tipos de desperdícios, que possam ter ocorrido na gestão do PAC, pode auxiliar na compreensão do modo de operação de corruptos na esfera municipal. Desse modo, espera-se, com os resultados do estudo, contribuir para o aprimoramento de possíveis indicadores a serem usados na avaliação da execução de Programas de Governo.

Este trabalho tem mais cinco seções, além desta introdução. As próximas seções apresentam um breve histórico do PAC e uma revisão da literatura sobre o tema proposto. A quarta abrange os procedimentos metodológicos realizados no estudo para atender aos objetivos propostos. A quinta descreve os resultados encontrados. Por fim, na sexta seção são apresentadas as conclusões obtidas com base nos resultados desta pesquisa.

2 O PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO – PAC

O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), de iniciativa do Governo Federal, foi difundido no ano de 2007, com o intuito de incentivar o crescimento econômico do Brasil, com investimentos nas áreas de saneamento, habitação, transporte, energia e recursos hídricos. Por meio do PAC, o principal objetivo do Governo foi aumentar os investimentos em infraestrutura,

para eliminar os principais gargalos que limitam o crescimento econômico, e proporcionar o aumento da produtividade das empresas, além de estimular o crescimento do investimento privado e a redução das desigualdades regionais. Os recursos federais do PAC, em geral, foram transferidos para órgãos federais, estaduais, municipais ou entidades legalmente habilitadas para serem aplicados em projetos específicos no Município e atender a determinadas políticas públicas (MPOG, 2017).

Segundo o MPOG (2017), desenvolvido como um plano estratégico para retomar o planejamento e os investimentos em setores estruturais do país, na sua primeira etapa, o PAC contribuiu de modo determinante para o aumento da oferta de empregos e para a geração de renda, e elevou o investimento público e privado em obras fundamentais. De acordo com os dados do MPOG, nos seus anos iniciais (2007-2010), o PAC¹ contribuiu para aumentar os investimentos públicos brasileiros - o PIB (que era de 1,62%, em 2006, passou para 3,27%, em 2010) e para geração de novos postos de empregos (foram criados 8,2 milhões de postos de trabalho durante o seu período de execução). Para o Ministério do Planejamento o PAC foi importante para o país durante a grave crise financeira mundial entre 2008 e 2009, visto que garantiu emprego e renda aos brasileiros. Por conseguinte, contribuiu para a continuidade do consumo de bens e serviços. Manteve ativa a economia e reduziu os efeitos dessa crise sobre as empresas nacionais.

Ademais, conforme o 11º Balanço Completo da primeira etapa do PAC (2007-2010), divulgado em dezembro de 2010, inicialmente o programa previu investimentos no montante de R\$ 657,4 bilhões para o período de 2007 a 2010. Até outubro de 2010, foram investidos R\$ 559,6 bilhões, 85,1% do total previsto. Nas áreas de habitação e saneamento básico, foram destinados em torno de R\$215,6 e R\$40 bilhões para serem investidos em tais áreas, respectivamente (MPOG, 2010).

3 ESTUDOS ANTERIORES

Existem estudos que utilizaram indicadores de corrupção e má gestão para analisar a inadequada gestão dos recursos públicos tanto no âmbito internacional como no contexto brasileiro. Por exemplo, na literatura internacional apresentam-se os trabalhos de Hart, Shleifer e Vishny (1997), Di Tella e Schargrotsky (2003) e Bandiera, Prat e Valletti (2009). No âmbito nacional citam-se os estudos realizados por Mendes (2004), Ferraz, Finan e Moreira (2008), Vieira (2011), Dias, Matias-Pereira, Farias e Pamplona (2013), Marin, Gama e Campelo (2014) e Caldas, Costa e Pagliarussi (2016).

No âmbito da literatura internacional, Hart *et al.* (1997) investigaram quando seria benéfico o próprio governo prestar o serviço prisional ou optar por terceirizar por meio de instituições privadas, no contexto dos Estados Unidos. Os autores desenvolveram um modelo matemático para analisar a relação entre o custo x benefício de prestar diretamente ou terceirizar os serviços de prisões. Esse modelo considerou a existência de gestores corruptos nesse tipo de decisão. Em relação ao comportamento corrupto do gestor público, os autores argumentaram que em situações em que os problemas de favorecimento a empresas privadas em contratos públicos são maiores que os problemas de patrocínio a grupos de interesses (fornecimento de empregos a trabalhadores que apoiaram o político na eleição) é mais indicada a prestação de serviço pelo próprio governo. Em contrapartida, a privatização do serviço público é mais adequada quando os problemas de patrocínio a grupos de interesses são maiores que os problemas de favorecimento a empresas privadas em contratos públicos.

Di Tella e Schargrotsky (2003) desenvolveram um estudo que teve como objeto de pesquisa os setores de compras dos hospitais públicos da cidade de Buenos Aires, Argentina, durante 1996 e 1997. O objetivo da pesquisa foi investigar a relação entre os preços pagos por insumos básicos hospitalares, o valor dos salários pagos aos funcionários responsáveis pela aquisição desses insumos e a implementação de uma política, pelo governo local, de combate à corrupção no referido setor. Os resultados da pesquisa apontaram uma redução de aproximadamente 10% dos preços pagos pelos insumos em decorrência da repressão à corrupção, que ocorreu por meio de auditorias hospitalares. Ademais, quanto à relação dos preços pagos pelos insumos com os salários dos funcionários responsáveis pelo setor de

compras dos hospitais, os autores concluíram que é necessária a aplicação, em conjunto, de uma política que vise à melhoria salarial desses funcionários e a intensificação das auditorias de combate à corrupção, a fim de melhorar a eficiência nas compras de tal setor.

Ainda, no contexto internacional, Bandiera *et al.* (2009) desenvolveram um arcabouço teórico para estudar as características dos gastos desnecessários que ocorrem na administração dos recursos públicos na Itália. Os autores classificaram tais gastos em duas categorias: desperdício ativo e desperdício passivo. A primeira, o desperdício ativo, também denominado de corrupção, ocorre quando um agente público obtém benefícios diretos ou indiretos para si, causando prejuízos ao ente público. Já na segunda categoria, denominada de desperdício passivo ou ineficiência, os agentes públicos não obtêm vantagens diretas ou indiretas para si. Tal desperdício é proveniente de diversos fatores, tais como: o excesso de regulação no setor público e a falta de funcionários públicos competentes e incentivados a minimizarem os custos em aquisições feitas pela administração pública.

Após a construção do arcabouço teórico sobre desperdício ativo e passivo, Bandiera *et al.* (2009) verificaram empiricamente se esses desperdícios são determinantes do custo dos produtos comprados por órgãos públicos italianos. Para tanto, os autores analisaram 21 itens adquiridos por 447 funcionários responsáveis pelo setor de compras de diversos órgãos públicos italianos, no período 2000-2005. Utilizando-se de técnicas estatísticas, Bandiera *et al.* (2009) desenvolveram um modelo matemático para analisar o impacto das duas formas de desperdício no preço do produto adquirido. Constatou-se que, do total de desperdícios ativos e passivos, que ocorreram na compra de bens realizada por órgãos públicos italianos, em média, 83% dos gastos dispensáveis aconteceram em virtude do desperdício passivo (ineficiência da gestão pública). Quanto a isso, os autores esclarecem que tal resultado não indica que a corrupção não seja uma questão importante na administração dos recursos públicos. O intuito, segundo eles, é evidenciar um tipo de desperdício que recebe pouca atenção dos órgãos públicos e que ocorre com frequência na gestão desses recursos, causando prejuízo para o setor público.

No Brasil, o estudo de Mendes (2004) teve como objetivo analisar o perfil das irregularidades presentes na gestão municipal do Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério (FUNDEF). Para tanto, o autor utilizou-se das constatações presentes nos relatórios do 1º ao 9º sorteio do Programa de Fiscalização a Partir de Sorteios Públicos (PFSP) da CGU, referentes a 67 municípios que foram contemplados com recursos do FUNDEF. Os resultados da pesquisa demonstraram que 18 tipos de irregularidades ocorreram na gestão municipal do FUNDEF. As mais corriqueiras são as seguintes irregularidades: Ineficácia do Conselho de Acompanhamento e Controle Social do FUNDEF (73%), Desvios de Recursos da parcela de 40% do FUNDEF (63%), Desvio de Finalidade para despesas não caracterizadas como ensino regular (60%), Baixa Qualidade de Controle Gerencial (52%) e Índícios de Fraudes em Processos Licitatórios (43%).

Ferraz *et al.* (2008) analisaram os efeitos da corrupção e da má gestão, ocorridas nos gastos com educação, sobre o desempenho dos alunos do ensino fundamental. As principais fontes de dados que os autores utilizaram foram os resultados da prova Brasil, referente ao ano de 2005, e os relatórios de auditorias provenientes do PFSP, concernentes aos sorteios 2 ao 16º. A primeira fonte de dados foi empregada como *proxy* das habilidades cognitivas dos alunos, enquanto que a segunda foi utilizada para a construção de indicadores de corrupção e má gestão, por meio da classificação das constatações presentes nos relatórios de auditoria em uma das 20 categorias preestabelecidas pelos autores. A fim de atingir o objetivo proposto, os autores desenvolveram um modelo de função de produção educacional, incorporados os efeitos da corrupção e da má gestão. Constatou-se que, controlada por outras características, a corrupção reduz significativamente o desempenho dos discentes na prova Brasil e afeta negativamente outros indicadores escolares, tais como a taxa de aprovação e a taxa de abandono dos estudantes.

Vieira (2011), em seu estudo, analisou as características das improbidades (corrupção) na administração pública municipal e investigou as possíveis causas e efeitos dessas improbidades. Para identificar as improbidades ocorridas na gestão pública municipal, os autores classificaram as constatações presentes nos relatórios de auditorias, oriundos dos sorteios 20º ao 30º do PFSP, em: informações e comentários, falhas formais, falhas médias e falhas graves. Feito isso, pautando-se nas principais hipóteses descritas na literatura e utilizando alguns testes

estatísticos, o autor analisou empiricamente as causas e efeitos da corrupção no setor público. Os principais resultados evidenciaram que o grau de irregularidade difere significativamente entre as regiões político-administrativas do país e que a corrupção tem associação negativa com o desenvolvimento socioeconômico dos municípios e com capacidades institucionais de controle de oportunismo.

Dias *et al.* (2013), pautando-se no arcabouço teórico sobre desperdício ativo e passivo apresentado no trabalho de Bandiera *et al.* (2009) e nas variáveis utilizadas na pesquisa de Ferraz *et al.* (2008), desenvolveram um estudo com o intuito de identificar os fatores de desperdício ativo (corrupção) e passivo (ineficiência) relacionados com as irregularidades que ocorreram nos gastos com saúde, provenientes das transferências da União para os municípios brasileiros. Para tanto, as constatações presentes nos relatórios de auditorias do PFSP, derivados do 31º e 32º sorteio, foram classificadas em desperdício ativo ou passivo. Os autores utilizaram as mesmas variáveis empregadas no estudo de Ferraz *et al.* (2008) para identificar os desperdícios ativos e passivos nos relatórios de auditoria da CGU. Por meio da técnica estatística multivariada análise fatorial foram identificados três fatores de desperdício passivo estaticamente associados com as irregularidades que ocorreram nos gastos com saúde nos municípios auditados. São elas: Inadequabilidade Administrativa, Fraca Fiscalização e Baixo Nível de *Compliance*. Já, para o desperdício ativo, não foi possível apresentar um fator que o representasse, uma vez que os dados da pesquisa não apresentaram níveis adequados de significância. Ainda, o estudo apontou para a necessidade de maior preocupação, por parte dos órgãos responsáveis, da academia e da população, com o desperdício passivo, que, assim como o desperdício ativo, afeta significativamente a qualidade dos serviços prestados. Ademais, os autores destacaram a necessidade premente de “implantação de mecanismos de governança no setor público, os quais poderiam reduzir o desperdício ativo e passivo” (Dias *et al.*, 2013, p. 206).

Marin *et al.* (2014) investigaram os tipos de desperdício ativo e passivo que ocorreram na aplicação dos recursos federais destinados aos municípios do Estado do Pará para o desenvolvimento de programas e ações coordenadas pelo Ministério das Cidades. Os autores utilizaram 21 categorias, as mesmas empregadas no estudo de Dias *et al.* (2013), com a incorporação da variável “Falta de Publicidade”, para classificarem as constatações presentes nos relatórios de auditorias, provenientes do PSFP, em desperdício ativo e passivo. O universo de análise da pesquisa foram 23 relatórios de auditorias realizadas nos municípios paraenses no período de 2003 a 2013, o que envolveu o 4º ao 38º sorteio. Por meio da técnica análise de conteúdo e da quantificação percentual das irregularidades presentes nos relatórios de auditoria, os autores constataram que os dois tipos de desperdícios estão presentes na amostra analisada. Os mais frequentes são: o Desvio de Recurso (19%), classificado como desperdício ativo; e Licitação Irregular (38%) e Falta de Publicidade (31%), classificados como desperdício passivo.

Por fim, o trabalho de Caldas *et al.* (2016) teve como objetivo investigar a relação entre corrupção e composição dos gastos governamentais nos municípios brasileiros. As principais fontes de dados utilizadas pelos autores foram os relatórios de auditorias do 20º ao 30º sorteio do Programa de Fiscalização por Sorteios Públicos da CGU, as transferências de recursos da União disponíveis no Portal da Transparência do Governo Federal e dados contábeis das despesas dos municípios obtidos no site da Secretaria do Tesouro Nacional (FINBRA). A primeira fonte de dados foi utilizada para construir medidas de corrupção. Para tanto, os autores utilizaram somente as constatações classificadas pelos auditores da CGU em falhas médias e falhas graves. Já a segunda e a terceira fonte de dados foram empregadas para descrever a composição das transferências da União para municípios e das despesas municipais. Constatou-se, por meio de modelos econométricos de regressão múltipla, que existe associação entre a ocorrência de corrupção e os gastos com assistência social, educação, saúde e outras funções. No caso dos gastos com educação e saúde, os autores destacam que essa relação foi significativamente positiva. Indicam que maiores níveis de corrupção nos municípios ocasionam maiores gastos com educação e saúde.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

4.1 Descrição da fonte de dados

A principal fonte de dados da pesquisa foram os relatórios dos auditores da CGU advindos da edição especial do Programa de Fiscalização por Sorteios Públicos (PFSP). Em tal edição, que ocorreu em 2008 e 2009, os municípios selecionados foram fiscalizados exclusivamente quanto à aplicação de recursos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), envolvidas as áreas de saneamento e habitação. Foram realizados dois sorteios que selecionaram municípios com até 500 mil habitantes, exceto as capitais, 50 municípios no ano de 2008 e 60 municípios no ano de 2009, equivalendo a 110 municípios. O universo de análise desta pesquisa foi composto por 108 desses municípios sorteados e auditados, em virtude de dois relatórios não estarem disponíveis no sistema da CGU (CGU, 2017b).

Outra fonte de dados utilizada foi o Censo 2000, desenvolvido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os dados do Censo 2000 foram empregados com o objetivo de identificar o perfil socioeconômico e geográfico dos municípios analisados e, assim, complementar as informações contidas nos relatórios de auditoria. Esses dados permitiram realizar uma análise descritiva detalhada dos resultados obtidos na análise de conteúdo dos relatórios de auditoria com o perfil socioeconômico e geográfico dos municípios da amostra. A análise descritiva possibilitou relacionar os indicadores de desperdícios ativos e passivos, obtidos na análise de conteúdo, com o contexto dos municípios na época em que foram auditados pela CGU.

Ressalta-se que os relatórios de fiscalização foram escolhidos porque permitiram coletar informações relativas à aplicação dos recursos públicos federais do PAC nos municípios brasileiros, já que as auditorias foram realizadas com base em visita *in loco*. Essas visitas têm como objetivos examinar as contas e documentos, realizar inspeção pessoal e física das obras e serviços em realização, além de coletar informações da população por meio de entrevistas e questionários. Por conseguinte, os relatórios de fiscalização incluem informações concernentes a quantidade de fiscalizações realizadas e ao montante de recursos aplicados, além de apontarem as irregularidades contidas nas obras. Assim, com base nessas informações, foi possível fazer o levantamento dos desperdícios ativos e passivos ocorridos nas obras do PAC, nas áreas de saneamento e habitação.

4.2 Análise do conteúdo

A interpretação do conteúdo dos relatórios de auditoria da GCU foi fundamentada na técnica de análise de conteúdo. O principal método de análise foi o categorial. Esclarece que, segundo Bardin (1977, p.27), a análise de conteúdo “é um conjunto de técnicas de análise das comunicações” e o método de análise categorial consiste em um processo de classificação.

Para aplicar o método de categorização foram consideradas as variáveis citadas nos estudos de Ferraz *et al.* (2008), Dias *et al.* (2013) e Marin *et al.* (2014). Este estudo fundamentou-se em 21 tipos de irregularidades, agrupadas nas categorias desperdício ativo e passivo, para desenvolver a análise de conteúdo usado o método de categorização. A Tabela 1 descreve as variáveis utilizadas para classificar os tipos de desperdícios (ativo ou passivo):

Tabela 1
Categoria de Desperdícios Ativos e Passivos

Desperdício Ativo	
Constructos	Descrição
Superfaturamento	Ocorre quando os preços pagos estão acima dos preços de mercado, ou quando a quantidade comprada excede em muito as necessidades do município.
Licitação com Desvio de Recursos	Ocorre quando existe evidência de que o serviço licitado e pago não foi prestado.
Desvio de Recursos	Ocorre nos casos em que há despesas sem comprovação da parte física ou serviço prestado.

Continua

Tabela 1 (continuação)

Desperdício Passivo	
Constructos	Descrição
Licitação Fraudada	Ocorre quando o agente executor, na licitação, usa parente ou terceiros em benefício próprio ou para beneficiar outros.
Não pagamento do tributo	Ocorre quando a prefeitura deixa de pagar algum tributo.
Não execução de recurso	Ocorre quando a União repassa o dinheiro, mas o município não o utiliza.
Obra inacabada ou com execução irregular	Ocorre quando o órgão responsável deixa uma obra inacabada e paga a parcela correspondente (obra paralisada).
Inexistência ou fraca atuação do conselho	Ocorre quando o conselho não demonstra atuar na fiscalização dos gastos da área.
Clientelismo	Ocorre quando o prefeito gasta recurso público com a finalidade explícita de conseguir votos.
Execução Irregular de programas sociais	Ocorre quando o controle ou o cadastro dos programas sociais encontra-se irregular.
Elefante Branco	Ocorre quando há uma construção ou compra de bem desproporcional às necessidades do município.
Licitação Irregular	Ocorre quando existe alguma irregularidade nos documentos da licitação.
Licitação Fracionamento	Ocorre quando o agente executor fraciona as despesas a serem realizadas em diferentes licitações objetivando alterar o tipo de licitação necessário, segundo regulamento previsto em lei.
Licitação com Falta de concorrência	Ocorre quando a licitação realizada não apresenta um mínimo de 3 concorrentes.
Desvio de Finalidade para um mesmo setor	Ocorre quando o recurso é usado para as obras do PAC, mas em objetivo diverso do que inicialmente acordado com a União.
Desvio de Finalidade para outro setor	Ocorre quando o recurso é usado em outro setor, em objetivo diverso do que inicialmente acordado com a União.
Não ocorreu contrapartida	Ocorre quando o município não disponibiliza a contrapartida de sua responsabilidade.
Falta de Publicidade	Ocorre quando o prefeito não notifica os partidos políticos, sindicatos de trabalhadores e entidades empresariais, quanto ao repasse de verba advinda da União para execução de obras no município.
Obra acabada com irregularidade	Ocorre quando a obra é feita em sua totalidade, mas existem algumas pequenas irregularidades.
Irregularidade não relacionada ao agente executor	Ocorre quando há irregularidades que não estão sob a responsabilidade do agente executor.
Má Administração	Qualquer outra irregularidade apontada pela CGU que não se enquadra nos outros critérios acima, e traz como consequência a piora na prestação do serviço público e o não atingimento do objetivo do programa.

Nota. Fonte: Adaptado de Ferraz, C., Finan; F., & Moreira, D. B. (2008). Corrupção, má gestão, e desempenho educacional: evidências a partir da fiscalização dos municípios. *Anais do Encontro Nacional de Economia*, Salvador, BA, Brasil, 36. Dias, L. N. S., Matias-Pereira, J., Farias, M. R. S., & Pamplona, V. M. S. (2013). Fatores Associados ao Desperdício de Recursos da Saúde Repassados pela União aos Municípios Auditados pela Controladoria Geral da União. *R. Cont. Fin-USP*, 24(63), 206-218. Marin, T. I. S., Gama, D. S. S., & Campelo, S. (2014). Corrupção e Ineficiência nos Repasses Federais: uma análise dos gastos do Ministério das Cidades nos Municípios Paraenses (2003-2013). *Anais do Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 11.

Ressalta-se que o termo desperdício é definido neste estudo como toda irregularidade que resulte na perda de recursos públicos, seja pela ação de má gestão ou de corrupção. Para distinguir as categorias desperdícios ativos e desperdícios passivos foram empregadas as definições utilizadas por Dias *et al.* (2013). Assim, desperdício ativo ocorre quando “o ente privado obtém vantagem financeira em detrimento do prejuízo financeiro causado ao ente público” (Dias *et al.*, 2013, p. 207) e é também denominado de corrupção. Já desperdício passivo ocorre “quando o erário público é lesado, no entanto não há o benefício financeiro do ente privado em contrapartida” (Dias *et al.*, 2013, p. 207) e é considerado como ineficiência ou má gestão. No caso das subcategorias, o estudo de Ferraz *et al.* (2008) foi a principal base para identificar 20 tipos de irregularidades, que foram agrupadas nas categorias corrupção (desperdício ativo) e má gestão (desperdício passivo). Acrescentou-se uma nova variável na categoria desperdício passivo, denominada “Falta de Publicidade”, definida por Marin *et al.* (2014), que também se basearam no estudo de Dias *et al.* (2013).

5 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

5.1 Descrições dos municípios

São descritas na Tabela 2 as principais características dos municípios analisados. A amostra de municípios representa os valores auditados de aproximadamente R\$307,58 e 261,58 milhões, gerando 117 e 133 Ordens de Serviços (OS) para os auditores da CGU, nos anos de 2008 e 2009, respectivamente. Esses valores auditados estão distribuídos por pasta ministerial, R\$ 235.912.624,77 e R\$ 219.180.822,73 para o Ministério das Cidades, com 58 e 80 OS; R\$ 61.802.315,27 e R\$ 35.524.889,78 para o Ministério da Saúde, com 52 e 47 OS, e R\$307.580.208,07 e R\$ 9.865.268,03 para o Ministério da Integração Nacional, com 7 e 6 OS, respectivamente, para os anos de 2008 e 2009.

Tabela 2

Valor auditado, número de Ordem de Serviços (OS) e localização dos municípios

Ano	2008	2009
Nº Total de OS	117	133
Valor total auditado (R\$)	307.580.208,07	261.580.653,41
Total de Municípios		
Localização		
Centro-Oeste	4	4
Nordeste	23	25
Norte	6	7
Sudeste	8	14
Sul	8	9

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

Os valores médios das características socioeconômicas da população dos municípios auditados e do total do Brasil são demonstrados na Tabela 3. Essas médias mostram o quanto, na maioria dos indicadores, os municípios auditados se diferenciam da média dos municípios brasileiros. De modo geral, os dados evidenciam que os municípios auditados apresentam índices socioeconômicos médios inferiores, se comparados com a média nacional. Isso evidencia que os municípios auditados apresentam condições socioeconômicas inferiores à média do país.

Tabela 3

Características socioeconômicas médias da população dos municípios auditados e as médias gerais dos municípios brasileiros

Indicadores	Auditados 2008		Auditados 2009		Brasil	
	Média	Desvio Padrão	Média	Desvio Padrão	Média	Desvio Padrão
Expectativa de anos de estudo	8,07	1,68	7,95	1,79	8,34	1,80
Taxa de analfabetismo - 11 a 14 anos	9,74	8,36	10,17	9,18	7,52	8,23
Taxa de analfabetismo - 18 anos ou mais	26,27	14,13	25,95	14,49	23,56	13,52
GINI	0,55	0,06	0,55	0,06	0,55	0,07
% de extremamente pobres	24,12	17,46	24,79	17,56	20,69	17,21
% de pobres	45,26	23,11	45,86	23,71	41,06	22,78
% de vulneráveis à pobreza	67,23	20,88	67,00	21,97	63,90	20,71
Renda <i>per capita</i> (R\$)	306,47	185,85	315,15	197,70	338,54	192,44
THEIL	0,52	0,11	0,52	0,11	0,51	0,14

Continua

Tabela 3 (continuação)

Indicadores	Auditados 2008		Auditados 2009		Brasil	
	Média	Desvio Padrão	Média	Desvio Padrão	Média	Desvio Padrão
% da população em domicílios com banheiro e água encanada	55,36	29,85	54,74	32,28	62,66	30,93
% da população em domicílios com densidade > 2	42,58	15,19	43,61	14,99	38,14	14,92
% da população em domicílios com coleta de lixo	76,46	29,57	76,05	27,21	79,20	25,59
% da população em domicílios com energia elétrica	84,19	16,88	84,14	17,45	86,61	17,03
% de pessoas em domicílios com abastecimento de água e esgotamento sanitário inadequados	15,43	15,40	18,19	20,02	13,47	15,60
Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM)	0,50	0,10	0,51	0,11	0,52	0,10
População Rural	10.534,73	13.591,49	7.114,31	5.525,55	5.722,38	10.370,68
População Total	40.415,29	63.663,78	37.942,29	72.744,20	30.511,96	185.672,80
População Urbana	29.880,55	57.784,69	30.827,98	71.827,02	24.789,57	178.967,49

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

O perfil informado na Tabela 3 é complementado com as análises apresentadas nas tabelas a seguir. Observa-se na Tabela 4 que mais de 50% dos municípios analisados têm Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) baixo ou muito baixo. Ainda, verifica-se que os municípios da amostra são mais carentes do que a média nacional.

Tabela 4

Distribuição percentual dos municípios por faixas do Índice de Desenvolvimento Humano dos municípios auditados e as médias do total de municípios do Brasil

Classificação	IDHM		
	% dos Auditados em 2008	% de municípios em 2009	% do Brasil
Muito Baixo	46,94	57,63	41,80
Baixo	30,61	16,95	29,7
Médio	20,41	22,03	26,1
Alto	2,04	3,39	2,4
Muito Alto	0	0	0

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

Faixas IDHM: Muito Baixo: 0 a 0,499; Baixo: 0,500 a 0,599; Médio: 0,600 a 0,699; Alto: 0,700 a 0,799; Muito Alto: 0,800 a 1.

As médias dos Índices GINI e THEIL, apresentadas na Tabela 3, indicaram que os municípios da amostra apresentam um nível elevado de desigualdade e concentração de renda, respectivamente. Essa constatação é complementada com as informações contidas na Tabela 5. Demonstra que a maioria dos municípios analisados apresentava uma renda *per capita* abaixo do salário mínimo em 2008 e 2009, que era de aproximadamente R\$465,00.

Tabela 5

Distribuição percentual dos municípios por faixas da Renda *per capita* domiciliar média

Faixa (R\$)	2008	
	Nº de municípios	% de municípios
103,91 a 158,92	12	24,5
158,93 a 239,45	13	26,5
239,46 a 449,92	12	24,5
449,93 a 899,91	12	24,5

Continua

Tabela 5 (continuação)

Faixa (R\$)	2009	
	Nº de municípios	% de municípios
86,79 a 150,36	15	25,4
150,37 a 233,83	15	25,4
233,84 a 442,80	15	25,4
442,81 a 830,87	14	23,7

Nota. Fonte: dados da pesquisa.

Ainda, na Tabela 6, é possível notar que a expectativa de anos de estudo para a população com até 18 anos de idade dos municípios auditados foi equânime nas faixas apresentadas. Todavia, a maioria das faixas ficaram abaixo de 11 anos. Indica que a maior parte da população com até 18 anos de idade da amostra não chega a completar o ensino médio. Esse contexto se agrava, se comparado com a taxa média de analfabetismo para a população da amostra com 18 anos ou mais, informada na Tabela 3, na qual, se verifica que 26,27% e 25,95% da população dos municípios analisados, respectivamente, nos anos de 2008 e 2009, não sabem ler nem escrever um simples bilhete.

Tabela 6

Distribuição percentual dos municípios por faixas de expectativa de anos de estudo até os 18 anos de idade

Faixa	2008	
	Nº de municípios	% de municípios
4,75 a 6,70	12	24,5
6,71 a 8,13	13	26,5
8,14 a 9,50	12	24,5
9,51 a 11,25	12	24,5

Faixa	2009	
	Nº de municípios	% de municípios
3,99 a 6,39	15	25,4
6,40 a 7,90	15	25,4
7,90 a 9,35	15	25,4
9,36 a 11,60	14	23,7

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

As informações apresentadas anteriormente nas Tabelas 2 a 6 permitem descrever que, em geral, os municípios auditados em 2008 e 2009 estão concentrados na região Nordeste e são mais carentes que a média nacional. Ademais, sua população possui um baixo grau de escolaridade, visto que uma parte significativa, na idade de 18 anos, ainda não completou o ensino médio e apresenta taxa de analfabetismo média de 26,27 e 25,95, respectivamente, nos períodos de 2008 e 2009.

5.2 Análises das irregularidades

As irregularidades mencionadas nos relatórios da CGU foram segregadas de acordo com a origem do recurso. Por isso serão descritas para cada Ministério Presidencial. Os recursos auditados são de transferências oriundas dos Ministérios das Cidades, da Saúde e da Integração Nacional. Salienta-se que existem municípios que receberam recursos dos três ministérios. Por meio da Tabela 7 é possível visualizar a quantitativo de municípios que obtiveram recursos em cada Ministério. Vale ressaltar que o Ministério das Cidades teve o maior número de municípios contemplados com recursos do PAC I.

Tabela 7

Quantidade dos Municípios auditados pela CGU conforme distribuição de recursos por Ministérios

Ministério	Das Cidades	Da Saúde	Da Integração Nacional
2008	32	29	3
2009	43	28	4

Nota. Fonte: Dados da Pesquisa.

Na Tabela 8 informam-se os percentuais de irregularidades constatados para cada município auditado no ano 2008 por Ministério (Das Cidades, Da Saúde e da Integração Nacional). Em geral, os recursos empregados nos projetos vinculados ao Ministério das Cidades foram destinados para a construção e melhorias na área de habitação dos municípios e são provenientes da primeira etapa do PAC. No caso do Ministério das Cidades, na categoria desperdício ativo, as variáveis com os maiores percentuais foram “Superfaturamento”, com 12,50%, e “Licitação Fraudada”, com 9,4%. No que tange às irregularidades da modalidade de desperdício passivo, os fatos que apresentaram os maiores percentuais foram “Má administração”, com 62,50%, “Licitação Irregular”, com 31,30%, “Falta de Publicidade”, com 25,00%, e “Irregularidade não relacionada ao agente executor”, com 21,90%.

Em relação ao Ministério da Saúde, a maioria dos recursos do PAC foi empregada para melhorar o saneamento básico dos municípios. Na Tabela 8 nota-se que para o desperdício ativo todos os tipos de irregularidades obtiveram o mesmo percentual, 3,4%. Já na modalidade de desperdício passivo as constatações com os maiores percentuais foram “Má Administração” (69%), “Execução Irregular de Programas Sociais” (27,60%), “Irregularidade não relacionada ao agente executor” (24,10%) e “Licitação Irregular” (20,70%).

Para o Ministério da Integração Nacional os recursos do PAC foram empregados nos projetos de implantação, ampliação ou melhoria do esgotamento sanitário em municípios que abrangem as bacias do Rio São Francisco e Paraíba. Pode-se verificar, na Tabela 8, que na categoria desperdício ativo, a variável “Superfaturamento” (33,30%) apresentou maior percentual. Já na categoria desperdício passivo, as variáveis que apresentaram os maiores percentuais foram “Má Administração” (100%) e “Licitação Irregular” (66,7%).

Tabela 8

Detalhamento dos tipos de desperdícios em percentual de municípios analisados por Ministério – 2008

Categoria de Desperdícios	Das Cidades	Da Saúde	Da Integração Nacional
	% de Municípios	% de Municípios	% de Municípios
Desperdício Ativo			
Superfaturamento	12,50	3,40	33,30
Licitação Fraudada	9,40	3,40	0,00
Licitação com Desvio de recurso	0,00	3,40	0,00
Desvio de Recurso	0,00	3,40	0,00
Desperdício Passivo			
Má Administração	62,50	69,00	100,00
Execução Irregular de Programas Sociais	12,50	27,60	0,00
Irregularidade não Relacionada ao Agente Executor	21,90	24,10	33,30
Licitação Irregular	31,30	20,70	66,70
Não Ocorreu Contrapartida	0,00	10,30	0,00
Obra inacabada ou com execução irregular	9,40	6,90	33,30
Elefante Branco	3,10	6,90	0,00
Obra Acabada com Irregularidade	0,00	6,90	0,00
Inexistência ou Fraca Atuação do Conselho	0,00	3,40	0,00
Desvio de Finalidade para Outro Setor	0,00	3,40	0,00

Continua

Tabela 8 (continuação)

Categoria de Desperdícios	Das Cidades	Da Saúde	Da Integração Nacional
Desperdício Passivo	% de Municípios	% de Municípios	% de Municípios
Desvio de Finalidade para um Mesmo Setor	0,00	3,40	0,00
Falta de Publicidade	25,00	0,00	33,30
Licitação com Falta de Concorrência	3,10	0,00	0,00
Não Pagamento do Tributo	0,00	0,00	0,00
Não execução do recurso	3,10	0,00	0,00
Clientelismo	0,00	0,00	0,00
Licitação Fracionamento	0,00	0,00	0,00

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

O percentual de irregularidades constatadas para cada município auditado referente ao ano de 2009 é apresentado na Tabela 9, de acordo com os três ministérios analisados. De modo geral, os recursos destinados pelos Ministérios das Cidades, da Saúde e da Integração Nacional aos municípios foram empregados nas mesmas atividades do ano de 2008.

Para o Ministério das Cidades, na modalidade de desperdício ativo, é informado na Tabela 9 que as irregularidades com os maiores percentuais foram “Superfaturamento” (14%), “Desvio de recurso” (7%) e Licitação Fraudada (4,7%). Para desperdício passivo, as constatações com os maiores percentuais foram “Má Administração” (62,8%), “Falta de Publicidade” (44,2%) e Licitação Irregular (39,5%).

Na Tabela 9, observa-se, na categoria desperdício ativo, que as irregularidades com os maiores percentuais foram “Superfaturamento”, com 17,9%, “Licitação Fraudada” e “Desvio de Recursos”, ambas com 3,6%, para o Ministério da Saúde. No que tange às irregularidades na modalidade de desperdício passivo, os fatos que apresentaram maiores percentuais nos municípios analisados foram “Má Administração” (82,10%), “Execução Irregular de Programas Sociais” (21,4%) e “Licitação Irregular” (17,9%).

Quanto ao Ministério da Integração Nacional, é informado na Tabela 9 que, na categoria desperdício ativo, as variáveis “Superfaturamento” e “Desvio de Recursos” representam igualmente 25% dos municípios analisados. Já, na modalidade desperdício passivo, as categorias que apresentaram maior percentual de constatação foram “Má Administração” com 75%, “Licitação Irregular” e “Obra inacabada ou com execução irregular”, ambas com 25%.

Tabela 9

Detalhamento dos tipos de desperdícios em percentual de municípios analisados por Ministério – 2009

Categoria de Desperdícios	Das Cidades	Da Saúde	Da Integração Nacional
Desperdício Ativo	% de Municípios	% de Municípios	% de Municípios
Superfaturamento	14	17,9	25
Licitação Fraudada	4,7	3,6	0
Licitação com Desvio de recurso	0	0	0
Desvio de Recurso	7	3,6	25
Desperdício Passivo			
Má Administração	62,8	82,1	75
Execução Irregular de Programas Sociais	4,7	21,4	0
Irregularidade não Relacionada ao Agente Executor	25,6	7,1	0
Licitação Irregular	39,5	17,9	25
Não Ocorreu Contrapartida	2,3	0	0

Continua

Tabela 9 (continuação)

Categoria de Desperdícios	Das Cidades	Da Saúde	Da Integração Nacional
Desperdício Passivo	% de Municípios	% de Municípios	% de Municípios
Obra inacabada ou com execução irregular	4,7	7,1	25
Elefante Branco	0	0	0
Obra Acabada com Irregularidade	4,7	0	0
Inexistência ou Fraca Atuação do Conselho	4,7	0	0
Desvio de Finalidade para Outro Setor	0	0	0
Desvio de Finalidade para um Mesmo Setor	0	0	0
Falta de Publicidade	44,2	10,7	0
Licitação com Falta de Concorrência	0	0	0
Não Pagamento do Tributo	2,3	3,6	0
Não execução do recurso	11,6	0	0
Clientelismo	0	0	0
Licitação Fracionamento	2,3	3,6	0

Nota. Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados das Tabelas 8 e 9 evidenciam possíveis ineficiências decorrentes da gestão realizada pelos responsáveis em administrar os recursos repassados pelo PAC. Conforme apresentado anteriormente, na categoria desperdício ativo foram constatadas as maiores frequências nas irregularidades “Superfaturamento” e “Licitação Fraudada”. É um exemplo de superfaturamento, quando os auditores constataram a compra de itens por preços acima dos praticados pelo mercado. Na categoria licitação fraudada, as irregularidades foram encontradas quando haviam evidências de que o processo licitatório foi direcionado a uma organização que possuía ligação de parentesco com um agente político.

De modo recorrente foram observados nos relatórios da CGU, dos anos de 2008 e 2009, na categoria desperdício passivo, os seguintes exemplos de má administração: irregularidades na documentação dos projetos enviados pela prefeitura para obter recursos advindos do PAC e morosidade por parte da prefeitura na regularização das pendências apontadas nos contratos de repasses firmados entre a prefeitura e o órgão competente para gerir os recursos do programa. Outro tipo de irregularidade frequente foi a “Licitação Irregular”, que ocorreu, principalmente, em virtude da realização do processo licitatório antes da aprovação do projeto básico pelo órgão responsável e da ausência de evidências de ter ocorrido análise dos custos da obra a ser executada, a fim de dar suporte à verificação das propostas apresentadas nos processos licitatórios. Ressalta-se que existe a possibilidade de que a ausência de pessoal com conhecimento adequado da Lei de Licitação seja a razão para o relevante percentual da irregularidade “Licitação Irregular”.

Quanto à “Irregularidade não relacionada ao agente executor”, que são irregularidades cometidas por órgãos habilitados em selecionar os municípios que serão beneficiados pelos programas do PAC, foi observado nos relatórios da CGU que tais irregularidades, de modo geral, ocorreram devido à demora na análise da documentação enviada pelo agente executor (na maioria dos casos o agente executor são as prefeituras) interessado em obter recursos provenientes do PAC. Tal situação indica problemas na gestão por parte desses órgãos, o que compromete a efetiva execução das obras e tem como consequência o não atendimento ao objetivo do programa.

A “Falta de Publicidade” foi um tipo recorrente de irregularidade constatada pela CGU nos relatórios de auditoria do PAC1. Tal irregularidade ocorreu quando a prefeitura deixou de notificar os partidos políticos, sindicatos de trabalhadores e entidades empresariais, quanto ao repasse de verba advinda da União para execução de obras no município. A falta de cuidado em dar publicidade na execução dos recursos indica uma possível ausência na geração de transparência dos atos e ações da prefeitura. Além disso, merece ser investigado se a “Falta de Publicidade” foi intencional ou por deficiências na gestão administrativa, em virtude do descumprimento dos ritos mínimos exigidos pela legislação pública.

Quanto a “Execução Irregular de Programas Sociais”, foram observados com frequência nos relatórios da CGU a duplicidade de beneficiários, beneficiários que não atendem aos requisitos do programa e desatualização do cadastro de beneficiários dos programas.

Ademais, conforme mencionado anteriormente, verificou-se constantemente nos relatórios de auditoria da CGU a irregularidade “Obra inacabada ou com execução Irregular”. Exemplo dessa irregularidade é a execução de itens da obra fora das especificações do projeto básico aprovado para ser executado, e obras atrasadas.

6 CONCLUSÃO

O objetivo do estudo foi analisar as irregularidades constatadas pela CGU na aplicação dos recursos federais destinados às áreas de saneamento e habitação dos municípios brasileiros por meio da primeira etapa do PAC. Neste estudo, as irregularidades constatadas pelos auditores da CGU foram classificadas em desperdício ativo e passivo. Utilizou-se os relatórios de fiscalização da CGU e os dados relativos ao Censo 2000, disponibilizados pelo IBGE. Optou-se por realizar procedimentos de análise de conteúdo e descritivos a fim de atingir o objetivo proposto.

Observa-se que os municípios que constituem o objeto de análise desta pesquisa, apresentam um perfil de carência social, se comparados à média nacional, e possuem uma população com baixo grau de escolaridade. É possível que o perfil desses municípios possa contribuir para o alto percentual de desperdício ativo e passivo, evidenciado nas análises apresentadas. Estudos anteriores demonstram que a situação de vulnerabilidade socioeconômica dos municípios pode ser propícia para a maior ocorrência de corrupção e má gestão. Nesse sentido, Mendes (2004), baseando-se em Mendes (2001), argumenta que há indícios de que casos de irregularidades e má gestão concentrem-se em municípios vulneráveis, com baixa escolaridade e condições de vida. Ainda, Vieira (2011) salienta que a corrupção pode ter efeitos negativos sobre o bem-estar social. Em seu estudo, o referido autor constatou que existe uma associação negativa, estatisticamente significativa, entre o IDHM e as falhas constatadas pela CGU nos municípios auditados.

Em relação ao perfil dos desperdícios, observa-se que as irregularidades que apresentaram um maior percentual de constatações são as classificadas como desperdício passivo, com destaque para a irregularidade classificada como “Má administração”, que apresentou o maior percentual nos três ministérios analisados. Esse resultado corrobora com os achados de Dias *et. al* (2013) e Marin *et. al* (2014). Em seu trabalho, Dias *et. al* (2014) salientam a necessidade de maior preocupação com os desperdícios passivos, pois, segundo os autores, esse tipo de desperdício não recebe a devida atenção dos órgãos responsáveis, da academia e da população. Entretanto, os autores argumentam que tais desperdícios afetam significativamente a qualidade dos serviços oferecidos à população e causam prejuízos aos cofres públicos.

Ademais, é válido destacar, que o cenário constatado, em 2008 e 2009, pelos auditores da CGU nas obras do PAC1, via edição especial do PFPS, ainda persiste. Em novo levantamento realizado, em 2015, pelo ITB, em 183 obras de esgotamento sanitário (110 referentes ao PAC1 e 71 ao PAC2), observou-se que apenas 32% das obras estavam concluídas e que os fatores que geraram atrasos e paralisações são os mesmos constatados em levantamentos anteriores realizados pelo ITB. São eles: deficiências na qualidade dos projetos originalmente enviados ao governo federal, problemas nas licitações, burocracia no repasse dos recursos, lentidão no processo de concessão de licenças ambientais, entre outros aspectos (ITB, 2016). Diante disso, verifica-se que os órgãos responsáveis pelo PAC não tomaram providências a fim de corrigir as irregularidades constatadas, em 2008 e 2009, pelos auditores da CGU, nas obras do PAC1, o que pode comprometer o desempenho das ações realizadas no âmbito do programa.

Por fim, sugere-se para futuras pesquisas verificar a existência de associação entre o perfil dos municípios auditados e as irregularidades constatadas pela CGU, além da reaplicação deste estudo em outras áreas auditadas pela CGU e uma avaliação do grau de atuação do controle social *versus* o nível de ocorrência de irregularidades.

NOTAS

¹ Considerado a primeira etapa do PAC. Também denominado de PAC1.

² Para construção dos indicadores de corrupção e má gestão, Ferraz *et al.* (2008) não utilizaram os relatórios de auditorias provenientes dos sorteios 8, 11, 12, 13 e 15, uma vez que não estavam disponíveis quando a pesquisa foi realizada.

REFERÊNCIAS

- Bandiera, O., Prat, A., & Valletti, T. (2009). Active and passive waste in government spending: evidence from a policy experiment. *American Economic Review*, 99(4), 1278-1308. doi: 10.1257/aer.99.4.1278
- Bardin, L. (1977). *Análise de Conteúdo*. Tradução de Luis Antero Reto e Augusto Pinheiro. Lisboa: Edições 70.
- Caldas, O. V., Costa, C. M., & Pagliarussi, M. S. (2016). Corrupção e composição dos gastos governamentais: evidências a partir do Programa de Fiscalização por Sorteios Públicos da Controladoria-Geral da União. *Revista de Administração Pública*, 50(2), 237-264. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7612140185>
- Controladoria Geral da União. (2017a). *Auditoria e Fiscalização*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de <http://www.cgu.gov.br/assuntos/auditoria-e-fiscalizacao>.
- Controladoria Geral da União. (2009). *Notícias*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de <http://www.cgu.gov.br/noticias/2009/03/segundo-sorteio-especial-do-pac-sera-realizado-amanha-pela-cgu>.
- Controladoria Geral da União. (2017b). *Programa de Fiscalização por Sorteios Públicos*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de <https://auditoria.cgu.gov.br>
- Dias, L. N. S., Matias-Pereira, J., Farias, M. R. S., & Pamplona, V. M. S. (2013). Fatores Associados ao Desperdício de Recursos da Saúde Repassados pela União aos Municípios Auditados pela Controladoria Geral da União. *R. Cont. Fin-USP*, 24(63), 206-218. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772013000300004>
- Di Tella, R., & Schargrotsky, E. (2003). The role of wages and auditing during a crackdown on corruption in the city of Buenos Aires. *Journal of Law and Economics*, 46(1), 269-92. doi: 10.2139/ssrn.269490
- Ferraz, C., Finan, F., & Moreira, D. B. (2008). Corrupção, má gestão, e desempenho educacional: evidências a partir da fiscalização dos municípios. *Anais do Encontro Nacional de Economia*, Salvador, BA, Brasil, 36.
- Hart, O., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). The proper scope of government: Theory and an application to prisons. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1127-61. doi: 10.1162/00335530055448
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas. (2017). *Censo 2000: características da população e dos domicílios*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2000/>
- Instituto Trata Brasil (2013). *Acompanhamento do PAC Saneamento em 2012 análise comparativa com 2009, 2010 e 2011*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de <http://www.tratabrasil.org.br/datafiles/uploads/deolhonopac/relatorio-de-olho-no-PAC-2013.pdf>
- Instituto Trata Brasil (2016). *Relatório - 7 anos de Acompanhamento do PAC saneamento: 2009 a 2015*. Recuperado em 09 outubro, 2017 de http://www.tratabrasil.org.br/datafiles/de-olho-no-pac/2016/relatorio.pdf?pdf=Relatorio-Completo_De-Olho-No-PAC-16

- Marin, T. I. S., Gama, D. S. S., & Campelo, S. (2014). Corrupção e Ineficiência nos Repasses Federais: uma análise dos gastos do Ministério das Cidades nos Municípios Paraenses (2003-2013). *Anais do Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 11.
- Mendes, M. (2004). Análise das irregularidades na administração municipal do FUNDEF: Constatções do programa de fiscalização a partir de sorteios públicos da Controladoria-Geral da União, *Transparência Brasil*.
- Mendes, M. (2001). Descentralização do ensino fundamental: avaliação de resultados do FUNDEF. *Planejamento e Políticas Públicas*, 24(2001), 27-52.
- Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (2010). Programa de Aceleração do Crescimento. *11º Balanço do PAC*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de <http://www.pac.gov.br/pub/up/relatorio/6c57986d15d0f160bc09ac0bfd602e74.pdf>
- Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. (2017). *Programa de Aceleração do Crescimento: 2007-2010*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de http://www.planejamento.gov.br/apresentacoes/2007/070122_pac_medidas_institucionais.pdf/view
- Programa Nacional das Nações Unidas para o Desenvolvimento. (2017) *Evolução do Desenvolvimento Humano nos Municípios Brasileiros*. Recuperado em 25 setembro, 2017 de <http://www.atlasbrasil.org.br/2013/data/rawData/idhm-do-brasil.pdf>
- Vieira, James, B. (2011). O impacto das capacidades institucionais do setor público: um estudo exploratório sobre as causas e efeitos das impropriedades na administração pública municipal brasileira. *6º concurso de monografia da CGU*, 107- 159.

PROPOSTA DE INDICADORES FINANCEIROS SOBRE A JUDICIALIZAÇÃO DA SAÚDE NO MUNICÍPIO DE CHAPECÓ (SC)

PROPOSAL OF FINANCIAL INDICATORS ON HEALTH JUDICIALIZATION IN THE MUNICIPALITY OF CHAPECÓ (SC)

GILVANE SCHEREN

*Mestrando em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Comunitária Regional de Chapecó (UNOCHAPECÓ). Professor da Universidade do Oeste de Santa Catarina (UNOESC). **Endereço:** Avenida Senador Atilio Fontana, 591-E, Efapi | 89.809-000 | Chapecó/SC | Brasil.*

E-mail: gilvanescheren@outlook.com

RODNEY WERNKE

*Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor horista da Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL) e no Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis e Administração da Universidade Comunitária Regional de Chapecó (UNOCHAPECÓ). **Endereço:** Avenida Senador Atilio Fontana, 591-E, Efapi | 89.809-000 | Chapecó/SC | Brasil.*

E-mail: rodneywernke1@hotmail.com

ANTONIO ZANIN

*Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor do Mestrado Acadêmico em Ciências Contábeis e Administração da Universidade Comunitária Regional de Chapecó (UNOCHAPECÓ). **Endereço:** Avenida Senador Atilio Fontana, 591-E, Efapi | 89.809-000 | Chapecó/SC | Brasil.*

E-mail: zanin@unochapeco.edu.br

RESUMO

Esta pesquisa objetivou propor indicadores financeiros que permitam a análise e a comparabilidade dos gastos com medicamentos oriundos da judicialização da saúde no âmbito do município de Chapecó. Foi utilizada metodologia classificável como quantitativa de descrição, onde o levantamento dos dados abrangeu 3.843 dispensas de medicamentos por determinação judicial no período entre 2008 e 2015. Os valores monetários despendidos com esse fornecimento de remédios no período e obtidos os montantes de fatores relacionados com três perspectivas: receitas municipais, despesas municipais e despesas com a “Função Saúde”. Esses valores foram corrigidos pelo IPCA e utilizados para calcular quinze indicadores sugeridos para avaliar a evolução da judicialização da saúde. Os índices apurados permitiram concluir que entre 2008 e 2011 ocorreram aumentos gradativos a cada período, enquanto que no ano de 2012 houve um crescimento elevado (mais que dobrando em praticamente todos os índices em relação ao ano precedente). No último triênio ocorreram majorações significativas, visto que três dos indicadores do grupo vinculado às receitas chegaram a crescer mais que 2.000% em 2015 se comparados com 2008. No caso dos parâmetros da “Função Saúde”, os três principais indicadores tiveram variações da ordem de 1.800% sobre o ano inicial da série, enquanto que no âmbito das métricas de despesas a evolução sobre o ano inicial também foi expressiva (de 1.474,8% a 2.165,5% conforme o indicador). A análise desses índices evidenciou, então, uma

Submissão em 12/03/2017. Revisão em 31/05/2017. Aceito em 03/01/2018.

realidade preocupante do ponto de vista das finanças do município pela tendência de agravamento da situação vista nos últimos anos da série abrangida.

Palavras-chave: Judicialização da saúde. Indicadores. Prefeitura.

ABSTRACT

This research aimed to propose financial indicators that allow the analysis and comparability of expenses with medicines from the judicialization of health in the municipality of Chapecó. Methodology was used as quantitative description, where the data collection covered 4,145 drug dispensations per judicial determination in the period between 2008 and 2015. The monetary amounts spent on this supply of drugs in the period and obtained the amounts of factors related to three perspectives: municipal revenues, municipal expenses and "Health Function" expenses. These figures were corrected by the IPCA and used to calculate fifteen suggested indicators to evaluate the evolution of health judicialization. The indices found allowed us to conclude that between 2008 and 2011 there were gradual increases in each period, while in 2012 there was a high growth (more than doubling in practically all indices in relation to the previous year). In the last three years, there were significant increases, since three of the indicators in the income group rose by more than 2,000% in 2015 compared to 2008. In the case of the parameters of the "Health Function", the three main variables changed by around 1,800 % Over the initial year of the series, while in the context of the expense metrics the evolution over the initial year was also significant (from 1,474.8% to 2,165.5% according to the indicator). The analysis of these indexes showed, then, a worrying reality from the point of view of the finances of the municipality by the tendency of worsening of the situation seen in the last years of the covered series.

Keywords: Judicialization of health. Indicators. Town hall.

1 INTRODUÇÃO

O direito à saúde pública foi garantido no Brasil pela Constituição Federal de 1988. Contudo, desde a criação dos serviços públicos de saúde oferecidos à sociedade brasileira há dificuldades relacionadas à quantidade e à qualidade destes, o que faz com que os cidadãos recorram a meios jurídicos para a sua efetivação. Nesse sentido, Freitas (2015) registra que o número de ações judiciais com vistas à obtenção de medicamentos, tratamentos e procedimentos médicos vem crescendo nos últimos anos. Menciona, ainda, que essa evolução permite projetar um cenário preocupante para os dispêndios relacionados com a obrigação dos entes públicos de suprir as demandas da sociedade quanto ao atendimento hospitalar e ao fornecimento farmacológico da população.

Ventura, Simas, Pepe e Schramm (2010) asseveram que a prescrição médica individual, juntamente com a hipossuficiência econômica e a urgência dos demandantes de acesso aos medicamentos são os principais argumentos que fundamentam as decisões judiciais que determinam o fornecimento de remédios conforme requerido pelos autores. Defendem que os impactos nas finanças públicas mostram-se cada vez mais evidentes e merecem a atenção dos gestores para a proposição de um novo modelo de atendimento que possa reduzir os impactos operacionais e financeiros para os próximos anos.

Nesse rumo, Tabosa (2010) discorre acerca da necessidade de pensar a atuação do Poder Judiciário brasileiro na resposta às demandas pelos serviços de saúde e assevera que uma solução para esse tipo de carência deve envolver também os poderes Legislativo e Executivo. Esse posicionamento é corroborado por Mocelin (2013) quando aduz que a efetivação do direito à saúde não depende apenas de ações restritas ou individuais, como é o caso das ações judiciais, mas de um conjunto de políticas governamentais articuladas que garantam a efetividade desse direito. Destarte, cabe às entidades públicas estudar as iniciativas pertinentes para se alinhar às novas carências sociais, notadamente quanto à judicialização da saúde.

Contudo, enquanto essas políticas não são articuladas para alterar tal realidade resta acompanhar a evolução dessa problemática. Esse monitoramento e respectivo controle tende a

ser facilitado com a criação e adoção de indicadores operacionais e/ou econômico-financeiros que permitam aos gestores ter as condições mínimas para o entendimento da realidade (Fundação Getulio Vargas [FGV], 2004).

Nesse contexto é que emerge a questão de pesquisa priorizada neste artigo: quais indicadores financeiros podem ser utilizados para gerenciar o fornecimento de medicamentos nos casos da judicialização da saúde à população? Então, com a finalidade de dirimir essa dúvida, foi estabelecido o objetivo de propor indicadores financeiros que permitam a análise e a comparabilidade dos gastos com medicamentos oriundos da judicialização da saúde no âmbito do município de Chapecó (SC).

Estudos com esse enfoque podem ser justificados por três aspectos. O primeiro é que existe uma necessidade, segundo Pepe, Figueiredo, Simas, Castro e Ventura (2010), de pesquisas voltadas para aprofundar a compreensão sobre determinadas variáveis, em especial quando são analisadas comparativamente as características comuns e divergentes dessas demandas judiciais nos municípios e estados brasileiros. Referidos autores mencionam que, de forma geral, são desconhecidos os procedimentos e os fatores que levam aos tribunais de todo o país as ações que buscam o fornecimento de medicamentos que não são conseguidos junto ao serviço público.

O segundo ponto relaciona-se com o fato de que os percentuais gastos com saúde pelas prefeituras variam muito de uma cidade para outra, conforme atesta o Tribunal de Contas do Estado de Santa Catarina (2017). Referido levantamento evidencia que os principais municípios catarinenses despendem entre 18,30% (São José) e 38,70% (Rio do Sul) de suas “Despesas Correntes” com as “Despesas Próprias Municipais em Saúde”, mas não permite que sejam evidenciados os fatores mais estreitamente ligados à judicialização.

O terceiro fator para justificar esse foco é que há uma lacuna nos estudos publicados em periódicos contábeis brasileiros relacionados com a contabilidade pública acerca da judicialização do provimento de medicamentos, conforme levantamento realizado em janeiro de 2017 em plataformas de pesquisas *online*, como “EBSCO (*Business Source Complete*)”, “SPELL (*Scientific Periodicals Electronic Library*)” e “Portal de Periódicos Capes”. Ou seja, na literatura científica nacional encontram-se poucos estudos sobre o assunto e os existentes têm priorizado a análise jurídica (Freitas & Dalla Vecchia, 2010; Silva, Silva, Vaccaro & Barbosa, 2012; Campos *et al.*, 2012; Medeiros, Diniz & Schwartz, 2013; De Carli, 2014; Macêdo, Rocha, Costa, Souza & Santa Rita, 2015) ou os preceitos inerentes à saúde pública (Pepe *et al.*, 2010; Diniz, Machado & Penalva, 2014; Trevisan *et al.*, 2015; Caron, Lefèvre & Lefèvre, 2015; Monsorens, Lopes, Bezerra & Silva, 2016). Assim, percebe-se uma lacuna em termos de estudos voltados à proposição de indicadores no âmbito da Contabilidade Pública que permitam aprofundar o conhecimento dos gestores municipais sobre esse tipo de gasto.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A judicialização ao direito da saúde detém seus alicerces na Constituição Federal Brasileira de 1988, visto que compõe o capítulo dos direitos fundamentais, também conhecido como direito social. Conforme Dresch (2015), do texto constitucional do direito à saúde decorre a conclusão de que se trata de um direito humano fundamental e propõe ao Estado uma prestação positiva para a sociedade, que deve ser contemplada nas políticas públicas. Dessa forma, o direito social tem as características de natureza pública e subjetiva, pois ao mesmo tempo em que se trata de um direito individual pode também ser classificado como um direito social.

Nesse rumo, Rosa, Saes e Abuleac (2012) citam que a Constituição Federal de 1988 representa um avanço nas práticas de atenção em saúde e, a partir de sua promulgação, iniciaram-se atividades de proteção social com o propósito de melhoria das condições da saúde pública no Brasil. Além disso, a consolidação do Sistema Único de Saúde (SUS) é um dos principais objetivos das políticas públicas vigentes, bem como a ampliação e formulação das ações em saúde, de acordo com as necessidades impostas pela Constituição Federal.

No papel de gerir os recursos e definir as políticas públicas a serem realizadas no âmbito da saúde pública, compete ao Sistema Único de Saúde (SUS) alcançar os objetivos sociais com

sua efetivação vinculada à responsabilidade solidária dos entes da federação no que tange à matéria de saúde e à proposição de políticas públicas (Lucchese, 2009).

Para Primor e Souza Filho (2014), obviamente o poder Judiciário não deve exercer funções do Executivo e Legislativo. No entanto, para suprir as finalidades coletivas previstas na Constituição toda atividade política deve compatibilizar a atuação/omissão sob o prisma do atendimento aos fins do Estado, o que proporciona legitimidade na atuação do Judiciário e, em última análise, a sua constitucionalidade.

A falta de padronização e parâmetros adequados acarretam, conforme Travassos *et al.* (2013), diferentes decisões tomadas pelos tribunais de justiça do país, de vez que esses ainda são carentes da compreensão de determinados aspectos de cunho regionais, como o acesso aos serviços públicos, a eficiência na prestação de serviços governamentais, a postura dos profissionais de saúde e dos gestores locais com conhecimentos sobre os direitos garantidos por lei à população, como também os valores e as concepções utilizados pelos juízes no julgamento, que podem influenciar na dimensão da judicialização, na distribuição de valores e no comportamento moral da sociedade.

O fornecimento de medicamentos, na concepção de Ventura *et al.* (2010), requer que para ocorrer a efetividade do direito à saúde este necessita de ações e políticas governamentais amplas e não somente formais e restritas ao cumprimento das ordens judiciais. Os referidos autores ainda mencionam a preocupação de que os instrumentos judiciais não devem ser considerados instrumentos de gestão farmacêutica, mas, sim, que devem ser consideradas como elementos importantes para a tomada de decisão, para a melhoria do acesso aos medicamentos no âmbito do SUS.

Nesse rumo, a judicialização da saúde representa, por intermédio de demandas judiciais as principais reivindicações da sociedade em relação à assistência farmacêutica e àquelas que são latentes na saúde pública. Ficam evidentes, então, os desafios do gestor público em propor estratégias nas políticas públicas que aperfeiçoem e permitam melhor efetividade ao direito à saúde no Brasil (Veloso, 2015).

2.1 Contabilidade na gestão pública

Lima Júnior (2007) registra que as informações contábeis possibilitam ao usuário visualizar a situação das entidades por diversos ângulos e ainda permitem ao administrador analisar a condução da organização. Fornecem projeções de resultados e informações sobre investimentos de recursos e auxiliam no planejamento das atividades.

Na gestão pública no Brasil, conforme Rosa (2011), o marco normativo é representado pela Lei Federal nº 4.320 (1964), que instituiu as normas gerais de direito financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, dos Estados, Distrito Federal e dos Municípios, e está vigente e em plena aplicação até os dias atuais.

Destarte, no âmbito da gestão pública o principal instrumento de planejamento e controle é o Orçamento Público, definido pela Constituição Federal de 1988 (art. 165 a 169) como um ato preventivo e autorizativo das despesas que o Estado deve realizar em um exercício da moderna administração pública (Silva, 2011).

Nessa direção, os governos devem utilizar ações planejadas e transparentes na gestão dos recursos públicos, mediante a adoção de critérios de planejamento e da classificação pormenorizada de receitas e despesas públicas em seus instrumentos de controle de gestão, a fim de caracterizar as rubricas da receita e os elementos de despesas utilizados para identificar os fatos contábeis. O fornecimento de serviço público acarreta gastos (despesas públicas) e está vinculado à capacidade de arrecadação de receitas pelo Estado. Nesse contexto, a receita pública equivale a toda e qualquer entrada de recursos feita nos cofres públicos, seja efetivada por numerário ou por outros bens representativos de valores. Por outro lado, a despesa pública é o conjunto de saídas realizadas pelos entes públicos para o fornecimento e manutenção dos serviços prestados à sociedade (Secretaria do Tesouro Nacional [STN], 2017).

Além disso, a estrutura de classificação orçamentária da despesa compreende as seguintes categorias: (i) a classificação institucional, dividida em “órgão” e “unidade orçamentária”; (ii) a classificação funcional, segregada em “função” e “subfunção”; (iii) a classificação programática, dividida em “programa” e “ação” (que equivale a projetos, atividades

e operações especiais) e (iv) a classificação por natureza econômica, dividida em categoria econômica, grupo de natureza da despesa, modalidade de aplicação e elemento de despesa, conforme recomendado pela Secretaria do Tesouro Nacional (2017).

A contabilização com base nesses critérios permite elaborar indicadores a respeito, conforme discutido na próxima seção.

2.2 Indicadores financeiros e operacionais em saúde

Indicadores são ferramentas de gestão necessárias nas atividades de acompanhamento e de avaliação das entidades e é por meio destes que se pode avaliar projetos, programas, ações e políticas públicas, com o fito de medir o alcance de metas, identificar avanços, propor melhorias e correção de problemas. Por sua vez, os indicadores financeiros são frequentemente utilizados para viabilizar a demonstração dos dados captados por meio de uma fórmula, que torne mais clara a visualização das informações. Com isso, apontam, indicam, aproximam e traduzem em termos operacionais as dimensões sociais de interesse, definidas a partir de escolhas teóricas ou políticas realizadas (Jannuzzi, 2009).

Convém salientar, então, que os indicadores podem ser de diversas naturezas: financeiros, contábeis, econômicos, sociais, etc. No âmbito da gestão pública há também os indicadores de responsabilidade que mostram dados acerca do cumprimento de limites constitucionais e de limites estabelecidos na Lei Complementar nº 101 (2000), que institui normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal, intitulada como a Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF), acompanhados em todas as esferas conforme seus resultados e apontamentos pelos tribunais de contas. No caso das despesas públicas há diversas formas para serem apresentadas. Um dos relatórios utilizados é denominado “Despesas por Função” e que representa grupos de despesas das diversas áreas que competem ao setor público, como, por exemplo, as funções de saúde, assistência, segurança, judiciária, legislativa, entre outras (Tribunal de Contas de Santa Catarina [TCE/SC], 2016).

Por outro lado, a Secretaria de Gestão do Ministério do Planejamento (2009) defende que a construção de indicadores deve seguir definições peculiares de desempenho, a partir das quais os modelos de mensuração de *performance* podem ser definidos caso a caso. Porém, cabe seguir algumas “regras” e considerações metodológicas, como: evitar definições reducionistas e unidimensionais; incluir aspectos e dimensões significantes no modelo e deixar aqueles fatores pouco significativos fora do modelo. Ainda, menciona que um sistema de desempenho deve ir além da mensuração de indicadores e permitir a geração de medidas em distintas dimensões de esforços e resultados, bem como a geração de uma nota para cada indicador, que apresente uma medida relativa (como confrontar a meta atual em relação a uma meta “ideal”).

Para tanto, o Sistema de Informações sobre Orçamentos Públicos em Saúde (SIOPS) apresenta diversos indicadores em sua base de dados. Desses, é pertinente salientar alguns parâmetros que procuram demonstrar onde (ou como) os recursos públicos são aplicados em saúde, como é o caso das métricas “despesa total com saúde por habitante”, “despesa com recursos próprios por habitante”, “transferências do SUS por habitante”, “percentual (%) da despesa com pessoal sobre a despesa total”, “percentual (%) da despesa com investimento sobre a despesa total”, “percentual (%) de recursos próprios aplicados em saúde” e “percentual (%) de despesa com serviços de terceiros (pessoas jurídicas) sobre a despesa total”. Porém, não foram encontrados indicadores relacionados com a judicialização da saúde na referida base de dados.

2.3 Pesquisas assemelhadas

Para conhecer o atual cenário sobre a elaboração ou a utilização de indicadores para o acompanhamento e controle da judicialização da saúde foram realizadas buscas *online* nas plataformas de pesquisa “EBSCO (*Business Source Complete*)”, “SPELL (*Scientific Periodicals Electronic Library*)” e “Portal de Periódicos Capes”. Nessas buscas, realizadas em janeiro de 2017, foram empregadas as palavras-chave “judicialização da saúde” ou “judicialização em medicamentos” e “indicadores”, acrescidas do símbolo “*” (asterisco) para permitir derivações nas sentenças utilizadas. Convém esclarecer, ainda, que a pesquisa por essas palavras-chave

foi realizada nas opções de busca “Resumo” e “Título”. Nenhum resultado foi encontrado que se aproximasse do foco ora priorizado neste artigo.

Entretanto, ao ampliar a busca para outras fontes, os estudos que mais se assemelharam ao tema em evidência foram os de Wang, Vasconcelos, Oliveira e Terrazas (2014) e Vaz, Bonacim e Gomes (2016).

No caso de Wang *et al.* (2014), a pesquisa estimou que o gasto do município de São Paulo (SP) com judicialização da saúde em 2011 foi equivalente a 6% do que o município despendeu com sua política de assistência farmacêutica e 10% do total gasto com fornecimento de medicamentos e material hospitalar, ambulatorial e odontológico. Comentam, ainda, que cerca de 55% desses gastos são destinados ao fornecimento de medicamentos de responsabilidade do Estado ou da União, enquanto que por volta de 45% são relacionados a tratamentos não contemplados pelo Sistema Único de Saúde (SUS).

No estudo de Vaz *et al.* (2016) foram encontradas evidências de que os municípios com melhores índices de saúde (IDSUS) são os que mais sofrem com o número de ações judiciais, o que aumenta a importância de gestores públicos em entender o problema e trabalhar sobre os motivos causadores, evitando assim a imprevisibilidade do orçamento público e melhorando as políticas públicas na área da saúde.

Esse reduzido número de estudos sobre os aspectos financeiros da judicialização da saúde no Brasil revela a existência de uma lacuna de pesquisa, especialmente no que tange à proposição de indicadores para mensuração e comparabilidade dos montantes dispensados aos beneficiários. Por isso, este artigo se propõe a contribuir para reduzir, mesmo que minimamente, tal deficiência.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto ao desenho metodológico, esta pode ser caracterizada como uma pesquisa quantitativa de descrição. Rauen (2015, p.157) menciona que esse tipo de estudo é mais conhecido como “levantamento de dados, de sondagem ou *survey* e consiste na solicitação de informações a um grupo estatisticamente significativo de pessoas para posterior análise quantitativa, recorrendo-se a técnicas de pesquisa de campo”. Nessa direção, Andrade (2002) pugna que os estudos descritivos se preocupam em observar os fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, sem a interferência direta do pesquisador no contexto. O aspecto de levantamento se caracterizou pelo fato de que todos os dados considerados na pesquisa foram coletados diretamente de cada processo judicial (especificamente no controle de dispensa de medicamentos mantido pela prefeitura de Chapecó para cada demanda) e digitados manualmente no aplicativo Excel utilizado para tabulá-los.

No que tange à forma de abordagem quantitativa, Richardson (1999) aduz que essa modalidade envolve as pesquisas que empregam a quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações quanto no tratamento dessas modalidades por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples (como percentual, média, desvio padrão etc.) até aquelas mais complexas (como coeficientes de correlação, análises de regressão etc.). Além disso, a pesquisa realizada é do tipo *ex post facto*, pois compreende análises realizadas a partir de fatos já ocorridos. Não há a interferência do pesquisador (Bezerra & Corrar, 2006).

3.1 População e amostra

Para a realização da pesquisa foram analisados todos os processos judiciais impetrados contra o Município de Chapecó (SC), cujo objeto estava relacionado ao fornecimento de medicamentos. Esse foco foi escolhido devido ao aparente aumento do volume de processos nos quais a Prefeitura Municipal figurava como demandada no decorrer dos últimos anos, bem como pela possibilidade de acesso aos dados facultados pelo gestor municipal da área da saúde.

Quanto ao lapso temporal abrangido, foi priorizado o período entre os anos de 2008 a 2015, tendo em vista a disponibilidade de dados. Contudo, é pertinente ressaltar que também foram investigados os dados referentes aos anos de 2005, 2006 e 2007, cuja inconsistência dos registros prejudicou a padronização/comparação dos dados coligidos nos anos seguintes e implicou na sua exclusão do rol de informações utilizadas.

No que concerne à execução dos procedimentos de coleta de dados, esses foram realizados no terceiro bimestre de 2016, de forma manual, processo a processo, nas dependências da Secretaria de Saúde de Chapecó. Os dados foram compilados em planilha Excel, tendo em vista a indisponibilidade dessas informações com o detalhamento requerido no sistema de informática do município. Nesse rumo, as variáveis coletadas nos processos judiciais estão elencadas na Tabela 1.

Tabela 1
Resumo de variáveis dos processos judiciais

Variável	Abreviação	Função/Metodologia
Faixa etária	FE	Enquadramento do beneficiário por faixa etária
Gênero	GE	Masculino ou feminino
Réus do processo	RP	Réus do Processo, município e Estado ou União
Grupo do medicamento	GM	Classificação por grupo de usuários de risco
Data da dispensa	DT	Ordem cronológica da entrega de medicamentos
Medicamento	ME	Lista de medicamento dispensados
Quantidade dispensada	QD	Quantificação dos medicamentos dispensados ao ano
Valor dispensado	VD	Valor (R\$) gasto por medicamento
Valor total dispensado	VTD	Valor (R\$) total gasto com medicamentos judicializados

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

É importante salientar que os dados coletados foram circunscritos aos mencionados na Tabela 1 e estão voltados ao dimensionamento e análise do cenário vigente quanto ao fenômeno da judicialização do fornecimento de medicamentos no município. Nesse sentido, Martins (2010) argumenta que uma das características marcantes da abordagem quantitativa é a definição clara das variáveis de pesquisa pelos pesquisadores, a partir do referencial teórico adotado e uso de instrumentos estatísticos para o tratamento analítico.

Cabe mencionar, também, que foram tomadas precauções éticas quanto aos nomes das pessoas beneficiárias desses processos, a fim de resguardar o direito à privacidade. Então, a partir da determinação dos dados priorizados, foram examinados 104 processos judiciais impetrados contra o município de Chapecó (ou tendo esse município também como demandado). Cada beneficiário foi classificado conforme o gênero e a faixa etária. Procurou-se distinguir os processos vinculados somente à esfera municipal e aqueles em que o município respondia juntamente com o Estado e/ou a União.

Por último, com o apoio dos farmacêuticos responsáveis pela distribuição dos medicamentos, procedeu-se à classificação desses conforme o seu grupo farmacológico. Com isso, fez-se o levantamento das dispensas de medicamentos envolvendo dados, como as datas, os medicamentos fornecidos, as quantidades e os valores monetários respectivos. Constatou-se, então, que 3.843 itens foram dispensados no período abrangido e que esses foram todos computados no estudo em tela.

3.2 Procedimentos para coleta e análise dos dados

Nesta etapa inicialmente foram coligidas informações sobre todas as dispensas de medicamentos do período em pauta, cujos dados foram registrados em planilha Excel, dispostos conforme as variáveis elencadas na Tabela 1 (anteriormente citado).

Ainda, com o fito de conhecer o cenário da judicialização para fins desta pesquisa, foram apresentadas a frequência (ou presença) dos aspectos que retratam as principais características priorizadas na amostra investigada. Além disso, para a obtenção do valor (em R\$) gasto com a judicialização do fornecimento de medicamentos pela Prefeitura de Chapecó foram estimados os montantes despendidos a partir das dispensas de medicamentos efetuadas aos usuários. Com esse propósito foi mensurado o valor médio (em R\$) do custo de compra dos medicamentos nos processos licitatórios em cada ano abrangido.

Por último, com o intuito de utilizá-los para uma análise comparativa dos resultados de valores gastos com a judicialização foram coletados os valores relativos às receitas e despesas realizadas pelo município nos anos em estudo. Nesse caso, o caminho utilizado foi a busca nas publicações divulgadas no *site* oficial do município e no Sistema de Informações sobre Orçamento Público em Saúde (SIOPS) acerca dos fatores deslindados na Tabela 2.

Tabela 2

Descrição dos dados contábeis coletados

Descrição	Siglas	Conceitos e respectivas fontes
Receita Corrente Líquida	RCL	São disponibilidades de recursos financeiros que ingressam durante o exercício orçamentário e constituem elemento novo para o patrimônio público, conforme preconiza o art. 2º da Lei de Responsabilidade Fiscal (Lima, 2007; Zuccolotto, Ribeiro & Abrantes, 2008; STN, 2017).
Receitas Totais Vinculadas à Saúde	RTVS	Representa as receitas próprias vinculadas à saúde, incluindo as de serviços de saúde e o total de recursos transferidos para o município ou Distrito Federal (SIOPS, 2017).
Receita de Transferências União (SUS)	RTU	Equivale à participação das receitas vinculadas à saúde por meio de transferências da União para o município ou Distrito Federal (SIOPS, 2017).
Receita de Transferências dos Estado (SUS)	RTE	Expressa a participação das receitas vinculadas à saúde por meio de transferências do Estado para o município ou Distrito Federal (SIOPS, 2017).
Função	FUNS	Busca responder basicamente à indagação “em que área” de ação governamental a despesa será realizada (SIOPS, 2017; STN, 2017).
Subfunção	SFAT SFPT SFVS SFSO	Representa um nível de agregação imediatamente inferior à função e deve evidenciar cada área da atuação governamental, bem como identificar a natureza básica das ações que se aglutinam em torno das funções (SIOPS, 2017; STN, 2017).
Despesas Correntes	DCOR	Classificam-se nessa categoria todas as despesas que não contribuem, diretamente, para a formação ou aquisição de um bem de capital (SIOPS, 2017; STN, 2017).
Despesa Total com Saúde	DTSA	Contempla a despesa total aplicada na área da saúde em todas as suas áreas de atuação pela União, Estados e Município (SIOPS, 2017).
Despesas Próprias Municipais em Saúde	DPMS	Abrange a despesa total aplicada na área da saúde em todas as áreas restritas aos recursos do Município (SIOPS, 2017).
Despesa com Assistência Farmacêutica com Transferências da União (SUS)	DFTU	Diz respeito ao registro das entradas, saídas e dispensações dos medicamentos dos Componentes Básico, Estratégico e Especializado da Assistência Farmacêutica constantes da Relação Nacional de Medicamentos Essenciais e dos Estados (SIOPS, 2017).
Despesa com Elemento de Despesa com Medicamentos	DEDM	Indica os objetos de gastos que a administração pública utiliza para a consecução de seus fins (SIOPS, 2017; TCE/SC, 2016).

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Entretanto, como os valores monetários utilizados referiam-se ao período entre os anos de 2008 e 2015, esses foram inflacionados pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) para o último ano dessa série histórica, com o intuito de permitir a comparabilidade dos valores em moeda de poder aquisitivo semelhante. A escolha desse índice ocorreu em função de o IPCA é o parâmetro oficial da inflação brasileira.

Assim, os dados históricos foram inflacionados para a data de referência de 31 de dezembro de 2015, com base nos índices anuais do IPCA apurados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2017), conforme a fórmula recomendada por Merchede (2001). Por exemplo: R\$ 100 em 2008 foi inflacionado pelo índice “1,5531438” (obtido pela equação: $[1 \times (1+0,0431) \times (1+0,0591) \times (1+0,0650) \times (1+0,0584) \times (1+0,0591) \times (1+0,0641) \times (1+0,1067)]$) para determinar o valor atualizado para 2015 (R\$ 155,31). Esse valor corresponde ao IPCA acumulado de 2009 (4,31%), 2010 (5,91%), 2011 (6,50%), 2012 (5,84%), 2013 (5,91%), 2014 (6,41%) e 2015 (10,67%).

Então, a partir dos procedimentos metodológicos mencionados foram apurados os resultados apresentados nas próximas seções.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção são evidenciados os principais aspectos relacionados com os dados coligidos e apresentados os indicadores que foram elaborados para avaliar a evolução dos impactos econômico-financeiros gerados pela alocação de recursos públicos na judicialização da saúde no município em pauta. Referidos indicadores podem ser segregados em três categorias que levam em conta a receita e as despesas municipais, bem como a função e as subfunções relacionadas com a saúde. Além disso, podem ser avaliados pelos ângulos da participação no total e pela evolução ao longo dos anos, conforme descrito a seguir.

4.1 Indicadores sobre a receita municipal

No intuito de retratar a participação da judicialização da saúde no montante das receitas municipais foram elaboradas algumas métricas que envolvem os conceitos de Receita Corrente Líquida (RCL), Receitas Totais Vinculadas à Saúde (RTVS), Receitas de Transferências da União-SUS (RTU), Receitas de Transferências do Estado Relativas ao SUS (RTE) e Valor Total da Judicialização da Saúde (VTJS), cujas principais características estão expostas na Tabela 3.

Tabela 3
Indicadores sugeridos sobre a receita municipal

Indicador	Fórmula	Informação Resultante
Quociente da Receita Corrente Líquida	$QRCL = VTJS / RCL$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Receita Corrente Líquida.
Quociente das Receitas Totais Vinculadas à Saúde	$QRTVS = VTJS / RTVS$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação às Receitas Totais Vinculadas à Saúde.
Quociente da Receita de Transferências da União/SUS	$QRTU = VTJS / RTU$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação às Transferências para a Saúde da União (SUS).
Quociente da Receita de Transferências do Estado/SUS	$QRTE = VTJS / RTE$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação às Transferências para a Saúde do Estado (SUS).

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Para utilizar os indicadores citados na Tabela 3 foram levantados os valores monetários relacionados com as variáveis das fórmulas respectivas. Destarte, na Tabela 4 estão representados os montantes das modalidades de receitas priorizadas no estudo e os valores despendidos com a judicialização no período pesquisado (devidamente inflacionados).

Tabela 4
Receitas municipais e gastos com judicialização da saúde (valores em reais (R\$) atualizados pelo IPCA até 31/12/2015)

Ano	Receita Corrente Líquida (RCL)	Receitas Totais Vinculadas à Saúde (RTVS)	Receita de Transferências da União/SUS (RTU)	Receita de Transferências do Estado/SUS (RTE)	Gastos Totais com Judicialização da Saúde (VTJS)
2008	366.501,62	208.624,31	74.051,63	4.647,38	22,71
2009	394.610,95	219.621,43	72.880,34	4.524,59	30,28
2010	435.715,56	229.603,98	76.423,27	6.895,01	57,62
2011	497.093,14	261.140,38	91.353,44	6.351,58	63,28
2012	508.200,28	264.421,78	87.521,78	15.400,34	125,09
2013	500.282,99	285.312,27	89.932,33	14.251,49	393,35
2014	532.529,76	296.154,16	100.107,67	17.191,95	620,39
2015	550.557,59	283.967,41	103.747,13	14.303,02	690,39

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Quanto ao cenário evidenciado na Tabela 4, conclui-se que houve evolução positiva das receitas em todo o período abrangido pela análise realizada. Isso demonstra que o aporte de recursos para a saúde aumentou nesses anos e evidencia a preocupação dos entes com a melhoria e a manutenção desses serviços públicos. Contudo, os valores acerca da judicialização da saúde (última coluna) cresceram de forma significativamente maior, como pode ser melhor visualizado com base nas métricas de análise propostas na sequência.

Assim, como os dados necessários para considerar nas fórmulas dos indicadores sugeridos estavam disponíveis foram apurados os resultados como consta da Tabela 5.

Tabela 5

Resultados dos indicadores sobre a receita municipal

Ano	Quociente da Receita Corrente Líquida (QRCL)		Quociente das Receitas Totais Vinculadas à Saúde (QRTVS)		Quociente das Receitas de Transferências da União SUS (QRTU)		Quociente das Receitas de Transferências do Estado SUS (QRTE)	
	Índice	Variação	Índice	Variação	Índice	Variação	Índice	Variação
2008	0,0062%	100,0%	0,0109%	100,0%	0,0307%	100,0%	0,4887%	100,0%
2009	0,0077%	123,8%	0,0138%	126,7%	0,0416%	135,5%	0,6693%	137,0%
2010	0,0132%	213,4%	0,0251%	230,5%	0,0754%	245,8%	0,8357%	171,0%
2011	0,0127%	205,5%	0,0242%	222,6%	0,0693%	225,9%	0,9964%	203,9%
2012	0,0246%	397,2%	0,0473%	434,6%	0,1429%	466,0%	0,8122%	166,2%
2013	0,0786%	1.268,9%	0,1379%	1.266,5%	0,4374%	1.426,2%	2,7601%	564,8%
2014	0,1165%	1.880,1%	0,2095%	1.924,4%	0,6197%	2.020,7%	3,6086%	738,5%
2015	0,1254%	2.023,7%	0,2431%	2.233,4%	0,6655%	2.169,8%	4,8269%	987,8%

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Como os valores monetários utilizados nos cálculos têm o mesmo poder aquisitivo, a comparação dos índices pode ser efetuada de duas formas: pelo valor do quociente apurado (coluna "Índice") e pela evolução percentual em relação ao ano de 2008 (coluna "Variação").

No caso do QRCL, no ano inicial da série o índice foi de 0,0062% e evoluiu para 0,1254% em 2015. Ou seja, nesse último ano, para cada R\$ 100 de Receitas Correntes Líquidas cerca de R\$ 0,1254 foi despendido com os processos inerentes à judicialização da saúde. A variação percentual ocorrida entre esses dois anos chegou a 2.023,7%, evidenciando que o aumento nos gastos com a judicialização da saúde passou a ter uma participação percentual muito maior no valor total das Receitas Correntes Líquidas em relação a 2008. Essa evolução pode ser segregada em três "fases": entre 2008 e 2011 dobrou de proporção; em 2012 quase duplicou o percentual em relação ao ano precedente e entre 2013 e 2015 o crescimento foi muito mais expressivo (1.268,9% em 2013, 1.880,1% em 2014 e 2.023,7% em 2015, em relação ao ano de referência).

Esses degraus de crescimento também foram verificados nos outros quocientes apurados em relação às receitas municipais. No que tange ao QRTVS, a variação desses índices entre os anos inicial (0,0109%) e final (0,2431%) foi a mais significativa, visto que chegou a 2.233,4% em 2015 sobre o valor de 2008. Quanto ao indicador QRTU, passou de 0,0307% em 2008 para 0,6655% em 2015 (com variação de 2.169,8% entre os dois períodos) enquanto que no QRTE o parâmetro mensurado foi de 0,4887% em 2008 para 4,8269% em 2015, com oscilação de 987,8% entre esses dois anos. O cenário revelado pelos quatro indicadores vinculados às receitas municipais, evidenciados na Tabela 5, permite concluir que os dispêndios com a judicialização da saúde aumentaram substancialmente ao longo do período avaliado e, em especial, nos três últimos anos.

4.2 Indicadores sobre a função e subfunções da saúde

A segunda perspectiva de indicadores propostos está relacionada com os gastos ligados à “Função Saúde”. Nesse caso foi observada a divisão das despesas por função e subfunções, conforme a Portaria nº 42/1999, que atualizou o inciso I do parágrafo 1º do artigo 2º e o parágrafo 2º do artigo 8 da Lei Federal nº 4.320 (1964). É interessante salientar que o termo “função” tem a finalidade de responder basicamente à indagação “em que área” de ação governamental a despesa será realizada. Por sua vez, as subfunções relacionadas dispõem sobre o nível de agregação imediatamente inferior à função e devem evidenciar cada área da atuação governamental, bem como identificar a natureza básica das ações que se aglutinam em torno das funções (STN, 2017).

Com base nesse raciocínio, a “Função Saúde” (FUNS) foi segmentada nas subfunções “Atenção Básica” (SFAT), “Assistência Hospitalar e Ambulatorial” (SFHA), “Suporte Profilático e Terapêutico” (SFPT), “Vigilância Sanitária” (SFVS), “Vigilância Epidemiológica e Alimentação” (SFVEA) e “Nutrição” (SFN). Porém, neste estudo os valores obtidos nas duas últimas subfunções mencionadas (SFVEA e SFN) foram consolidados como “Outros” (SFO).

A partir dessas peculiaridades foram elaborados os indicadores que consideram o valor total dos gastos com a judicialização da saúde em termos de sua proporção aos montantes despendidos com a “Função Saúde” e respectivas subfunções, como sintetizado na Tabela 6.

Tabela 6

Indicadores sugeridos sobre a função e subfunções da saúde

Indicador	Fórmula	Informação Resultante
Quociente da Função Saúde	$QFUNS = \frac{VTJS}{FUNS}$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Função Saúde.
Quociente da Subfunção Saúde Atenção Básica	$QSFAT = \frac{VTJS}{SFAT}$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Subfunção Atenção Básica.
Quociente da Subfunção Saúde Assistência Hospitalar e Ambulatorial	$QSFHA = \frac{VTJS}{SFHA}$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Subfunção Saúde Assistência Hospitalar e Ambulatorial.
Quociente da Subfunção Saúde Suporte Profilático e Terapêutico	$QSFPT = \frac{VTJS}{SFPT}$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Subfunção Saúde Suporte Profilático e Terapêutico.
Quociente da Subfunção Saúde Vigilância Sanitária	$QSFVS = \frac{VTJS}{SFVS}$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Subfunção Saúde Vigilância Sanitária.
Quociente da Subfunção Saúde Outros	$QSFOS = \frac{VTJS}{SFO}$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Subfunção Saúde outros.

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Então, com a finalidade de mensurar os indicadores citados na Tabela 6, foram levantados os dados a empregar nas equações propostas, cujos valores monetários dos dispêndios com a “Função Saúde” e respectivas subdivisões estão expostos na Tabela 7 (corrigidos pelo IPCA e elencados em milhares de reais).

Tabela 7

Gastos por função e subfunções de saúde (valores em reais (R\$) atualizados pelo IPCA até 31/12/2015)

Ano	Função Saúde (FUNS)	Subfunção Atenção Básica (SFAT)	Subfunção Saúde Assistência Hospitalar e Ambulatorial (SFHA)	Subfunção Saúde Suporte Profilático e Terapêutico (SFPT)	Subfunção Saúde Vigilância Sanitária (SFVS)	Subfunção Outros (SFO)
2008	117.769,22	55.835,79	58.292,18	1.330,80	1.235,61	1.074,84
2009	126.311,59	61.585,87	61.168,78	1.084,02	1.214,45	1.258,47

Continua

Tabela 7 (continuação)

Ano	Função Saúde (FUNS)	Subfunção Atenção Básica (SFAT)	Subfunção Saúde Assistência Hospitalar e Ambulatorial (SFHA)	Subfunção Saúde Suporte Profilático e Terapêutico (SFPT)	Subfunção Saúde Vigilância Sanitária (SFVS)	Subfunção Outros (SFSO)
2010	131.844,92	56.396,35	70.230,79	2.956,44	1.476,64	784,71
2011	149.047,28	70.304,86	73.358,08	3.083,21	1.434,20	866,93
2012	161.893,73	81.143,46	75.891,38	3.136,96	1.292,98	428,94
2013	171.397,72	88.221,04	77.233,08	2.628,71	2.687,90	626,98
2014	194.790,13	96.572,63	93.206,88	2.439,26	2.571,36	*
2015	196.525,39	94.631,57	97.567,91	2.563,19	1.762,72	*

Nota. *Não houve registro de valores para essa subfunção no período.

Fonte: Elaborada pelos autores.

O crescimento dos valores (já corrigidos monetariamente) aplicados na “Função Saúde” revela um aumento destes no período de 2008 a 2015, mas com uma elevação menor nos dois últimos anos da série. Além disso, os valores constantes da Tabela 8 destacam a relevância dos montantes despendidos com as subfunções “Atenção Básica” e “Assistência Hospitalar e Ambulatorial”, se comparados com as outras três funções (que ainda tiveram seus valores reduzidos nos últimos anos em relação aos iniciais).

Como os gastos com a judicialização já haviam sido citados em tabela da seção precedente, os valores dos dispêndios a considerar nas fórmulas desse grupo de indicadores foram utilizados para determinar os quocientes apresentados na Tabela 8.

Tabela 8

Resultado dos indicadores sobre a Função Saúde e Subfunções

Ano	Quociente da Função Saúde (QFUNS)		Quociente da Subfunção Atenção Básica (QSFAT)		Quociente da Subfunção Saúde Assistência Hospitalar e Ambulatorial (QSFHA)		Quociente da Subfunção Saúde Suporte Profilático e Terapêutico (QSFPT)		Quociente da Subfunção Saúde Vigilância Sanitária (QSFVS)		Quociente da Subfunção Outros (QSFSO)	
	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.	Índice	Var.
2008	0,02%	100,00%	0,04%	100,00%	0,04%	100,00%	1,71%	100,00%	1,84%	100,00%	2,11%	100,00%
2009	0,02%	124,30%	0,05%	120,90%	0,05%	127,10%	2,79%	163,70%	2,49%	135,70%	2,41%	113,90%
2010	0,04%	226,60%	0,10%	251,20%	0,08%	210,60%	1,95%	114,20%	3,90%	212,30%	7,34%	347,50%
2011	0,04%	220,20%	0,09%	221,30%	0,09%	221,40%	2,05%	120,30%	4,41%	240,10%	7,30%	345,50%
2012	0,08%	400,70%	0,15%	379,00%	0,17%	423,10%	3,99%	233,70%	9,67%	526,40%	29,16%	1380,20%
2013	0,23%	1190,10%	0,45%	1096,20%	0,51%	1307,30%	14,96%	876,90%	14,63%	796,20%	62,74%	2969,30%
2014	0,32%	1651,60%	0,64%	1579,40%	0,67%	1708,50%	25,43%	1490,40%	24,13%	1312,70%	*	0%
2015	0,35%	1821,70%	0,73%	1793,70%	0,71%	1816,20%	26,93%	1578,30%	39,17%	2130,90%	*	0%

Nota. *Não há registro de valores recebidos para esta subfunção no período.

Fonte: Elaborada pelos autores.

O primeiro índice ligado aos gastos com saúde relaciona-se à “Função Saúde” (QFUNS). O valor apurado para 2008 foi 0,019% e cresceu para 0,351% em 2015. Portanto, no ano de 2015 para cada R\$ 100 gastos com essa função aproximadamente R\$ 0,351 foi destinado ao atendimento das demandas judiciais. Com isso, a partir do ano-base de 2008, o crescimento foi de 1.821,7% até o ano final da série histórica em tela. Entretanto, o aumento desse tipo de gasto mostrou-se mais forte no triênio final, visto que passou do nível de 0,077% em 2012 para 0,229% em 2013, foi para 0,318% em 2014 e terminou com 0,351%.

Comportamento evolutivo assemelhado também foi constatado nos demais indicadores:

- a) Quociente da Subfunção Atenção Básica (QSFAT): passou de 0,041% em 2008 para 0,730% em 2015 (variando cerca de 1.793,7% entre esses dois períodos);
- b) Quociente da Subfunção Assistência Hospitalar Ambulatorial (QSFHA): evoluiu de 0,039% em 2008 para 0,708% em 2015 (variação de 1.816,2%);
- c) Quociente da Subfunção Saúde Suporte Profilático e Terapêutico (QSFPT): no ano de 2008 esse indicador era 1,71% e evoluiu para 26,93% em 2015, com evolução equivalente a 1.578,3% sobre o ano-base;
- d) Quociente da Subfunção Vigilância Sanitária (QSFVS): nesse índice o resultado passou de 1,84% em 2008 para 39,17% em 2015 (evolução de 2.130,9%);
- e) Quociente da Subfunção Outros (QSFO): como não houve registro de valores para os anos de 2014 e 2015, o desempenho dessa métrica foi mensurado somente entre 2008 (atingiu 2,11%) e 2013 (ocasião em que se situou no patamar de 62,74%), quando cresceu 2.969,3% nesse intervalo de anos.

4.3 Indicadores sobre as despesas municipais

A terceira perspectiva de indicadores abrangida nesta pesquisa salienta o peso da judicialização da saúde em relação a determinadas despesas municipais. Nesse caso, foi considerado mais relevante para a finalidade do estudo mensurar essa representatividade em relação aos valores despendidos com “Despesas Correntes” (DCOR), “Despesa Total com Saúde” (DTSA), “Despesas Próprias Municipais em Saúde” (DPMS), “Despesa com Assistência Farmacêutica de Transferências da União/SUS” (DFTU) e “Despesa com Elemento de Despesa Medicamentos” (DEDM).

Então, com fulcro nessas cinco categorias de despesas foram formuladas as equações descritas na Tabela 9.

Tabela 9

Indicadores sugeridos sobre as despesas municipais

Indicador	Fórmula	Informação Resultante
Quociente das Despesas Correntes	$QDCOR = VTJS / DCOR$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação às Despesas Correntes.
Quociente da Despesa Total com Saúde	$QDTSA = VTJS / DTSA$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Despesa Total com Saúde.
Quociente das Despesas Próprias Municipais em Saúde	$QDPMS = VTJS / DPMS$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação às Despesas Próprias Municipais em Saúde.
Quociente das Despesas com Assistência Farmacêutica Transferências da União/SUS	$QDFTU = VTJS / DFTU$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação às Despesas com Assist. Farmacêutica Transferências da União/SUS.
Quociente da Despesa com Elemento de Despesa Medicamentos	$QDEDM = VTJS / DEDM$	Percentual (%) da judicialização da saúde em medicamentos em relação à Despesa com Elemento de Despesa Medicamentos.

Nota. Fonte: Elaborada pelos autores.

Como os conceitos acerca dessas modalidades de despesas já foram comentados anteriormente (Tabela 2), é pertinente destacar apenas que a despesa que detém o maior detalhamento possível sobre os gastos com a judicialização do fornecimento de remédios é a “DEDM”, visto que se refere ao registro das dispensações dos medicamentos dos Componentes Básico, Estratégico e Especializado da Assistência Farmacêutica, constantes da Relação Nacional de Medicamentos Essenciais e dos Estados, Distrito Federal e Municípios (SIOPS, 2017). Em seguida foram obtidos os dados relativos aos valores gastos com as despesas citadas, conforme delineado na Tabela 10.

Tabela 10

Gastos por tipo de despesa municipal (valores em reais (R\$) atualizados pelo IPCA até 31/12/2015)

Ano	Despesas Correntes (DCOR)	Despesa Total com Saúde (DTSA)	Despesas Próprias Munic. em Saúde (DPMS)	Desp. com Assist. Farm. Transf. da União (DFTU)	Desp. com Elem. Desp. Medicamentos (DEDM)
2008	316.131,35	111.195,19	39.677,96	*	3.049,29
2009	344.755,77	119.924,84	45.127,61	1.006,09	3.586,02
2010	371.466,27	130.878,37	46.790,66	1.119,93	4.473,63
2011	416.842,76	146.503,07	53.073,04	1.415,63	4.398,19
2012	436.341,74	162.011,80	60.561,40	1.245,18	5.025,49
2013	467.237,57	171.410,75	55.692,28	1.254,36	4.957,41
2014	457.630,01	194.790,13	74.244,29	1.184,53	4.663,44
2015	521.602,22	196.525,39	75.486,06	1.059,16	6.285,39

Nota. *Não há registro de valores para essa subfunção no período.

Fonte: Elaborada pelos autores.

Nota-se um crescimento similar entre os valores totais da rubrica “Despesas Correntes” no município de Chapecó e o crescimento das contas “Despesa Total com Saúde” e “Despesas Próprias Municipais com Saúde”. Contudo, verificou-se uma estagnação dos recursos oriundos das transferências vinculadas à “Assistência Farmacêutica Transferências da União”, que corresponde a uma das principais fontes de recursos para o fornecimento de medicamentos na rede pública. Ainda, verificou-se que o crescimento dos valores despendidos em medicamentos foi superior aos aumentos ocorridos na despesa total em saúde no período avaliado.

Nessa direção, a análise dos resultados de indicadores sugeridos sobre a despesa municipal pode ser efetuada com maior propriedade a partir do disposto na Tabela 11.

Tabela 11

Resultado dos indicadores sobre as despesas municipais

Ano	Quociente das Despesas Correntes (QDCOR)		Quociente da Despesa Total Com Saúde (QDTSA)		Quociente das Despesas Próprias Munic. em Saúde (QDPMS)		Quociente das Desp. com Assist. Farm. Transf. União (QDFTU)		Quociente das Desp. com Elem. Desp. Medic. (QDEDM)	
	Índice	Variação	Índice	Variação	Índice	Variação	Índice	Variação	Índice	Variação
2008	0,007%	100,0%	0,020%	100,0%	0,057%	100,0%	*	*	0,745%	100,0%
2009	0,009%	122,3%	0,025%	123,6%	0,067%	117,2%	3,010%	100,0%	0,844%	113,4%
2010	0,016%	215,9%	0,044%	215,6%	0,123%	215,2%	5,145%	170,9%	1,288%	172,9%
2011	0,015%	211,3%	0,043%	211,5%	0,119%	208,3%	4,470%	148,5%	1,439%	193,2%
2012	0,029%	399,1%	0,077%	378,0%	0,207%	360,9%	10,046%	333,7%	2,489%	334,2%
2013	0,084%	1.171,9%	0,229%	1.123,6%	0,706%	1.234,0%	31,359%	1.041,8%	7,935%	1.065,4%
2014	0,136%	1.887,1%	0,318%	1.559,4%	0,836%	1.459,9%	52,374%	1.740,0%	13,303%	1.786,2%
2015	0,132%	1.842,5%	0,351%	1.720,0%	0,915%	1.597,9%	65,182%	2.165,5%	10,984%	1.474,8%

Nota. *Não há registro de valores recebidos para essa subfunção no período.

Fonte: Elaborada pelos autores.

A partir dos índices apurados na Tabela 11 também percebeu-se que os valores gastos com a judicialização da saúde assumiram proporções maiores ao longo dos oito anos abrangidos pelo estudo. Entretanto, diferentemente dos dois outros grupos de indicadores, houve uma redução do penúltimo para o último ano da série histórica em pauta em dois dos parâmetros mensurados.

Nesse sentido, ao avaliar a evolução do QDCOR constatou-se que os dispêndios com a judicialização da saúde equivaliam somente a 0,007% das Despesas Correntes em 2008, mas

essa proporção cresceu fortemente nos períodos seguintes, chegando ao 0,136% em 2014 e caindo um pouco em 2015, quando equivalia a 0,132%. Portanto, considerados somente os anos inicial e final avaliados, a variação foi de 1.842,5%.

No que concerne ao QDTSA, a *performance* mensurada teve trajetória idêntica de elevação ano a ano, com aceleração no último triênio. Em 2008 os valores inerentes à judicialização da saúde equivaleram a apenas 0,020% das Despesas Totais com Saúde, aumentando para 0,025% em 2009. Passaram para 0,044% em 2010, mantiveram-se praticamente estáveis em 2011 (0,043%) e subiram para 0,077% em 2012. Contudo, nos anos finais o crescimento foi muito superior, visto que o índice passou para 0,229% em 2013 (com variação de 1.123,6% sobre 2008), cresceu para 0,318% no ano seguinte (1.559,4% sobre o ano-base) e terminou a série com 0,351% em 2015 (1.720,0% de variação sobre 2008).

Quanto ao Quociente das Despesas Próprias Municipais em Saúde (QDPMS), nesse parâmetro ocorreram aumentos em todos os anos pesquisados: iniciou com 0,057% em 2008 e chegou a 0,915% em 2015, o que corresponde à variação de 1.597,9% entre esses dois anos.

Por seu turno, no Quociente das Despesas com Assistência Farmacêutica Transferências da União (QDFTU) o cenário avaliado não envolve o ano de 2008, em virtude de que não havia registro de valor a respeito desse tipo de despesa na contabilidade da Prefeitura Municipal de Chapecó. Segundo o contador do município, isso ocorreu em função de que até 2008 essa despesa estava classificada nos demais grupos de contas de atenção à saúde. Destarte, desse indicador somente foi possível fazer a avaliação de 2009 em diante. Nesse primeiro ano o índice foi de 3,010% e aumentou gradativamente até chegar em 2015 no patamar de 65,182% (2.165,5% de variação em comparação ao ano de referência).

O último parâmetro desse grupo é o Quociente da Despesa com Elemento de Despesa Medicamentos (QDEDM), onde foi apurado resultado de 0,745% em 2008 e 10,984% em 2015, o que representou evolução de 1.474,8% nesse intervalo de tempo. Porém, no ano de 2014 esse índice foi superior, quando atingiu 13,303% (crescimento de 1.786,2% sobre 2008).

5 CONCLUSÃO

O presente estudo pretendeu responder questão de pesquisa ligada à utilização de indicadores financeiros para gerenciar o fornecimento de medicamentos relacionados com a judicialização da saúde. Teve por objetivo propor indicadores financeiros sobre os gastos com a judicialização do provimento de medicamentos no município de Chapecó (SC).

Para atender esse objetivo inicialmente foi realizado um levantamento de dados nos processos judiciais que envolviam a prefeitura da cidade em tela e que culminou com 3.843 dispensas de medicamentos aos beneficiários/demandantes. Na sequência foram apurados os valores monetários relacionados com três perspectivas: receitas municipais, despesas municipais e despesas com a “Função Saúde” (e suas principais subfunções). A partir desses valores foram elaborados os indicadores de desempenho apresentados nas Tabelas 3, 6 e 9, cujos resultados foram evidenciados nas Tabelas 5, 8 e 11. Em virtude disso, os autores entendem que o objetivo foi alcançado porque foi possível conhecer a evolução anual desses gastos nos três ângulos citados por intermédio dos quinze quocientes propostos como métricas de avaliação.

Quanto aos “achados” mais relevantes da pesquisa, é interessante destacar ao menos dois aspectos. O primeiro refere-se aos percentuais mensurados em todos os indicadores, que mostraram comportamento evolutivo assemelhado. Entre 2008 a 2011 ocorreram aumentos gradativos a cada período, enquanto que no ano de 2012 houve um crescimento elevado (mais que dobrando em praticamente todos os índices em relação ao ano precedente). Contudo, no último triênio ocorreram majorações significativamente mais expressivas, que culminaram com elevações superiores a 2.000% em relação a 2008 em três dos quatro indicadores do grupo dos quocientes vinculados às receitas. Esse comportamento repetiu-se de forma assemelhada no que tange aos parâmetros associados aos dispêndios com a “Função Saúde” e suas subfunções, em que as três principais métricas (QFUNS, QSFAT e QSFHA) tiveram variações da ordem de 1.800% sobre o ano inicial da série. No âmbito dos quocientes acerca das categorias de despesas a evolução sobre o ano inicial também foi grande nos anos finais da série: QDCOR (1.842,5%), QDTSA (1.720,0%), QDPMS (1.597,9%), QDFTU (2.165,5%) e QDEDM (1.474,8%).

O segundo aspecto diz respeito à elevação verificada nos valores monetários, cuja representatividade pode ser melhor expressada a partir dos indicadores propostos. Por exemplo: no ano de 2008, a cada R\$ 100 de Receitas Correntes Líquidas cerca de R\$ 0,0062 foram despendidos com a judicialização da saúde, enquanto que no ano de 2015 esse valor aumentou para R\$ 0,1254. Idem para o caso da comparação com os dispêndios com a Função Saúde (de R\$ 0,019 em 2008 para R\$ 0,351 em 2015) e das Despesas Correntes (que variou de R\$ 0,007 para R\$ 0,132).

Quanto às contribuições do estudo, os autores consideram que residam principalmente na proposição de indicadores que permitem mensurar a proporção dos gastos vinculados às demandas judiciais para provimento de medicamentos no município em tela. Além disso, os mesmos índices podem ser utilizados em outros municípios, visto que foram computados valores monetários possíveis de serem obtidos na contabilidade pública municipal (receitas e despesas) e nos controles internos dos municípios (quanto aos gastos com judicialização).

Contudo, talvez a principal limitação do estudo se prenda ao fato de que não foi possível cotejar os resultados com outros, tendo em vista que não foram encontradas pesquisas que apresentassem abordagens assemelhadas, especialmente no tocante aos valores monetários dos medicamentos dispensados por ordens judiciais em municípios. Mesmo que a ausência de cotejamento com outros estudos possa ser qualificada como uma restrição, os autores consideram que essa realidade apenas enaltece a importância de mais pesquisas nessa seara que ainda é pouco explorada na literatura contábil brasileira. Destarte, a pequena contribuição do estudo ora relatado pode servir para chamar a atenção de outros pesquisadores no sentido de esquadrihar melhor esse campo de pesquisa. Além disso, é pertinente ressaltar que por se tratar de um estudo de caso no município de Chapecó (SC), as conclusões oriundas limitam-se a esse contexto. Portanto, considera-se que a realidade encontrada provavelmente é exclusiva da cidade em tela e, a priori, não permite extrapolar os resultados obtidos para outros municípios catarinenses ou brasileiros.

Por último, a título de recomendações para trabalhos futuros, sugere-se a utilização dos indicadores ora propostos em outros municípios, regiões geográficas ou estados brasileiros, de modo a permitir comparações entre essas realidades. Ainda, cabe que sejam averiguadas eventuais limitações dos índices aqui sugeridos, com o fito de aprimorar esses instrumentos de gestão aplicáveis à esfera da administração pública brasileira.

REFERÊNCIAS

- Andrade, M. M. (2002). *Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas* (5a ed.). São Paulo: Atlas.
- Bezerra, F. A., & Corrar, L. J. (2006). Utilização da análise fatorial na identificação dos principais indicadores financeiros para a avaliação do desempenho financeiro: uma aplicação nas empresas de seguros. *Revista Contabilidade & Finanças*, 42, 50–62.
- Constituição da República Federativa do Brasil de 1988* (1988). Brasília: Senado Federal.
- Campos, O. H., Neto, Acurcio, F. de A., Machado, M. A. de Á., Ferré, F., Barbosa, F. L. V., Cherchiglia, M. L. & Andrade, E. I. G. (2012). Médicos, advogados e indústria farmacêutica na judicialização da saúde em Minas Gerais, Brasil. *Revista de Saúde Pública*, 46(5), 784-790.
- Caron, E., Lefèvre, F. & Lefèvre, A. M. C. (2015). In the final analysis, are we a consumer society or not? Implications for health. *Ciência & Saúde Coletiva*, 20(1), 145-153.
- De Carli, P. (2014). A judicialização da política e o protagonismo dos juízes nas decisões que envolvem o direito constitucional à saúde: reflexões acerca da jurisdição constitucional. *Revista Eletrônica do Curso de Direito da UFSM*, 9(2), 284-304.
- Diniz, D., Machado, T. R. C., & Penalva, J. (2014). A judicialização da saúde no Distrito Federal, Brasil. *Ciência & Saúde Coletiva*, 19(2), 591-598.

- Dresch, R. L. (2015). A garantia de acesso à saúde e as regras de repartição da competência entre os gestores. *Revista de Administração Hospitalar e Inovação em Saúde*, 12(1), 19-44.
- Fundação Getulio Vargas (2004). Escola Brasileira de Administração. *Técnicas de Administração Municipal*. Rio de Janeiro: FGV.
- Freitas, R. S. de & Dalla Vecchia, F. (2010). Estado democrático de direito: aspectos constitucionais da judicialização da saúde e princípio da igualdade. *Revista Eletrônica do Curso de Direito da UFSM*, 5(1).
- Freitas, S. R. de (2015). *Judicialização do direito à saúde: análise do impacto para a administração pública das demandas por medicamentos, tratamentos e procedimentos médicos*. Monografia, Universidade de Brasília – UnB, Brasília, Brasil.
- Jannuzzi, P. de M. (2009). *Indicadores sociais na formulação e avaliação de políticas públicas*. UNESAV – Unidade de Ensino e Aprendizado de Viçosa.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2017). *Séries históricas IPCA-INPC*. Recuperado em 19 janeiro, 2017 de http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaultseriesHist.shtm
- Lei Federal nº 4.320, de 17 de março de 1964* (1964). Estatui Normas Gerais de Direito Financeiro para Elaboração dos Orçamentos e Balanços da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal.
- Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000* (2000). Estabelece Normas de Finanças Públicas Voltadas para a Responsabilidade Fiscal e Dá Outras Providências.
- Lima, R., Júnior (2007). *Análise das demonstrações contábeis dos municípios do Estado de Santa Catarina: uma aplicação da técnica estatística análise dos componentes principais*. Tese de Doutorado, Universidade Regional de Blumenau.
- Lucchese, P. T. R. (2009). Descentralização do financiamento e gestão da assistência à saúde no Brasil: a implementação do Sistema Único de Saúde - retrospectiva 1990/1995. *Planejamento e políticas públicas*, 14.
- Macêdo, D. F. de, Rocha, A. J. A., Costa, A. C. S., Souza, W. A. D. R. de, & Santa Rita, L. P. (2015). Análise da judicialização do direito à saúde, subfinanciamento do setor e políticas públicas: estudo de caso no estado de Alagoas. *Revista de Administração de Roraima*, 5(2), 300.
- Martins, R. A. (2010). Princípios da pesquisa científica. In Miguel, P. A. C. (Org.). *Metodologia de pesquisa em engenharia de produção e gestão de operações*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Medeiros, M., Diniz D., & Schwartz, I. V. D. (2013). A tese da judicialização da saúde pelas elites: os medicamentos para mucopolissacaridose. *Ciência & Saúde Coletiva*, 18(4), 1079-1088.
- Merchede, A. (2001). *Matemática financeira: para usuários do Excel e da calculadora HP-12C*. São Paulo: Atlas.
- Mocelin, C. E. (2013). Demandas judiciais na saúde pública: instrumentos para a efetivação do direito à saúde e/ou novos arranjos na gestão e organização do SUS. *Revista Gestão e Desenvolvimento em Contexto (GEDECON)*, 1(1).
- Monsorens, N., Lopes, C., Bezerra, E. M. B., & Silva, N. L. (2016). Netnography and the bioethical analysis of therapeutic tourism blogs for stem cells. *Ciência & Saúde Coletiva*, 21(10), 3049-3059.
- Pepe, V. L. E., Figueiredo, T. de A., Simas, L., Castro, C. G. S. O., & Ventura, M. (2010). A judicialização da saúde e os novos desafios da gestão da assistência farmacêutica. *Revista Ciência & Saúde Coletiva*, 5(15), 2405-2414.

- Primor, G. P. R., & Souza Filho, C. F. M. (2014). A Judicialização das políticas públicas e o Supremo Tribunal Federal. *Direito, Estado e Sociedade*, 44(1), 36-59.
- Rauen, F. J. (2015). *Roteiros de iniciação científica: os primeiros passos da pesquisa científica desde a concepção até a produção e a apresentação*. Palhoça: Ed. Unisul.
- Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas.
- Rosa, M. B. (2011). *Contabilidade do setor público*. São Paulo: Atlas.
- Rosa, T. C. S., Saes, S. G., & Abuleac, F. L. (2012). A Constituição de 1988 e as políticas públicas em saúde no Brasil. *Revista de Gestão em Sistemas de Saúde*, 1(1), 35-49.
- Sistema de Informações sobre Orçamentos Públicos em Saúde (2017). *Os indicadores são medidas que expressam ou quantificam um insumo. Sistema de Informações sobre Orçamentos Públicos em Saúde*. Recuperado de: <http://portalsaude.saude.gov.br/index.php/o-ministerio/principal/siops>
- Silva, L. M. da. (2011). *Contabilidade Governamental* (9a ed.). São Paulo: Atlas.
- Silva, A. F. da, Silva, K. A. da, Vaccaro, S. B., & Barbosa, F. M. (2012). Análise da judicialização da saúde pública no Espírito Santo. *Rev. SJRJ*, 9(35), 75-90.
- Secretaria de Gestão do Ministério do Planejamento (2009). *Melhoria da gestão pública por meio da definição de um guia referencial para medição do desempenho da gestão, e controle para o gerenciamento dos indicadores de eficiência, eficácia e de resultados do programa nacional de gestão pública e desburocratização*. Ministério do Planejamento. Brasília.
- Secretaria do Tesouro Nacional (2017). *Manual de Contabilidade Aplicado ao Setor Público*. (7a ed.). Brasília-DF.
- Tabosa, T. M. S. (2010). *A judicialização da saúde no estado de Pernambuco: análise do impacto das decisões judiciais sobre o orçamento público*. Dissertação Mestrado, PPGE da Universidade Federal de Pernambuco.
- Tribunal de Contas de Santa Catarina. (2017). *Portal do Cidadão*. Recuperado de <http://www.tce.sc.gov.br>
- Travassos, D. V., Ferreira, R. C., Vargas, A. M. D., Moura, R. N. V. de, Conceição, E. M. A., & Marques, D. de F. (2013). Judicialização da saúde: um estudo de caso de três tribunais brasileiros. *Ciência & Saúde Coletiva*, 18(11), 3419-3429.
- Trevisan, L. M., Nalin, T., Tonon, T., Veiga, L. M., Vargas, P., Krug, B. C., Leivas, P. G., & Schwartz, I. V. (2015). Access to treatment for phenylketonuria by judicial means in Rio Grande do Sul, Brazil. *Ciência & Saúde Coletiva*, 20(5), 1607-1616.
- Vaz, R. L. de C., Bonacim, C. A. G., & Gomes, M. da C. (2016). Impactos da judicialização da saúde nos municípios do estado de São Paulo. *Anais Congresso ANPCONT*, Ribeirão Preto, SP, 10.
- Veloso, M. D. D. P. (2015). *Judicialização da política pública: o diálogo como forma de concretização da saúde preventiva*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Pará.
- Ventura, M., Simas, L., Pepe, V. L. E., & Schramm, F. R. (2010). Judicialização da saúde, acesso à justiça e a efetividade do direito à saúde. *Physis: Revista de Saúde Coletiva*, 20(1).
- Wang, D. W., Vasconcelos, N. P., Oliveira, E. V., & Terrazas, F. V. (2014). Os impactos da judicialização da saúde no município de São Paulo: gasto público e organização federativa. *Revista Administração Pública*, 48(5).
- Zuccolotto, R., Ribeiro, C. P. P., & Abrantes, L. A. (2008). O comportamento das finanças públicas municipais nas capitais dos estados brasileiros. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos*, Curitiba, PR, Brasil, 15.

Diretrizes para Submissão de Artigos

A **Revista Catarinense da Ciência Contábil** é uma publicação quadrimestral do Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina, que tem por **missão**: divulgar a produção científica na área de Contabilidade, produzida por professores, pesquisadores, alunos e profissionais do Brasil e do exterior, selecionada com base na qualidade e na contribuição para o desenvolvimento e disseminação do conhecimento nesse campo. Trata-se de uma continuação da Revista CRCSC & Você, publicada pelo Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina desde 2001.

Os textos deverão abordar assuntos dentro das seguintes áreas: Teoria da Contabilidade, Controladoria, Contabilidade Financeira, Contabilidade Gerencial, Contabilidade Internacional, Análise das Demonstrações Contábeis, Finanças, Gestão de Riscos, Mercado de Capitais, Avaliação de Empresas, Instrumentos Financeiros, Governança Corporativa, Contabilidade Ambiental, Balanço Social, Ética, Atuária, Auditoria, Ensino e Aprendizagem, Gestão Estratégica de Custos, Logística, Contabilidade e Flutuações de Preços, Contabilidade Governamental, Organizações do Terceiro Setor, Sistemas de Informações Contábeis, Contabilometria, Contabilidade Rural e temas correlatos.

ESCOPO E POLÍTICA

- 1 Os artigos e trabalhos para divulgação são avaliados por pelo menos dois **Consultores ad hoc**, através do sistema *blind review*, e ainda, no mesmo sistema, são submetidos à apreciação do Editor Científico e/ou por membros do Conselho Editorial. Dessa forma, fica garantido o sistema de *double blind review*, não sendo conhecidos os autores dos trabalhos em nenhuma fase da avaliação.
- 2 Os trabalhos são analisados quanto ao escopo (inovação), a profundidade e a clareza das ideias apresentadas, bem como à acessibilidade aos leitores – professores, executivos, estudantes e estudiosos da Contabilidade de forma geral.
- 3 O artigo deve ser inédito, ou seja, não ter sido enviado para publicação por outro órgão editorial. No caso de ser trabalho já divulgado em Anais: indicar o nome do evento, local e data de realização.
- 4 As matérias são de total e exclusiva responsabilidade dos autores que cedem, previamente, os direitos autorais ao Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina.
- 5 A redação se reserva o direito de introduzir revisão gramatical nos originais, visando manter a qualidade da publicação, respeitando, porém, os estilos e opiniões dos autores.
- 6 As opiniões emitidas pelos autores do artigo são de sua exclusiva responsabilidade.
- 7 Os textos, em estilo claro e conciso, deverão estar redigidos em português. Os artigos de autores do exterior serão publicados em inglês, espanhol ou português, conforme o caso.

FORMA E PREPARAÇÃO DE ARTIGOS

Apresentação dos Trabalhos

A estrutura do trabalho deverá ser constituída na seguinte ordem:

- **Título do trabalho:** O título, acompanhado de sua tradução para o inglês, deve ser breve e suficientemente específico e descritivo.
- **Resumo:** Deverá ser incluído um resumo informativo com até 250 palavras, em um único parágrafo.
- **Palavras-chave:** Na língua do texto, com até cinco descritores mais conhecidos da área e, separados entre si por ponto e finalizadas também por ponto.
- **Abstract:** Versão do resumo na língua do texto, para o idioma inglês.
- **Keywords:** Até cinco descritores.
- **Introdução**
- **Desenvolvimento**
- **Conclusão**
- **Referências:** a partir de Janeiro de 2017, conforme a Norma da American Psychological Association (APA). Deverão ser relacionadas em ordem alfabética, no final do artigo, somente as citadas no texto.
- **Citações:** a partir de Janeiro de 2017, conforme a Norma da American Psychological Association (APA). Deverão ser indicadas, no texto, pelo sistema de chamada *'autor-data'*. Ex: Souza (2016).
- **Formato:** Não exceder a 15 páginas (no mínimo de 8), incluindo as Referências, digitadas em um software compatível para Microsoft Office 2000 ou superior para Windows, com as seguintes especificações:
 - a) **Fonte:** Arial, tamanho 11 (para textos) e de 9 (para tabelas, figuras e notas de rodapé);

- b) **Espaçamento:** simples entre linhas;
 - c) **Alinhamento:** justificado (para os parágrafos);
 - d) **Número de página:** no canto inferior direito;
 - e) **Margens:** direita e inferior = 2 cm; esquerda e superior = 2,5 cm;
 - f) **Tamanho do papel:** A4 (21,0 mm por 29,7 mm);
- **Tabela:** apenas este termo deve ser utilizado, no título, para dados quantitativos e/ou qualitativos apresentados em formato de linhas e colunas (**não utilizar o termo “quadro”**). As Tabelas devem ser enumeradas sequencialmente com título, explicitando o que está sendo representado. O título deve ser colocado acima da Tabela, conforme a norma da American Psychological Association (APA).
Exemplo:
Tabela 1
Teste de Normalidade de Distribuição dos Dados
 - **Figura:** apenas este termo deve ser utilizado no título para as imagens (não utilizar os termos “ilustração”, “gráfico”, “organograma” etc.). O título deve ser colocado na parte inferior (abaixo da imagem), precedido da palavra Figura, seguida de seu número de ordem de ocorrência no texto, em algarismos arábicos, conforme a norma da American Psychological Association (APA).
Exemplo: **Figura 1.** Processos inerentes à institucionalização.
 - **Siglas:** quando aparecem pela primeira vez no texto, a forma dos nomes precede as siglas, colocadas entre parênteses.
Exemplo: Universidade de São Paulo (USP).
 - As Tabelas, Figuras e Fórmulas devem permitir edição em software compatível com Microsoft Office 2000 ou superior para Windows.

ENVIO DE ARTIGOS

Os artigos devem ser submetidos na página da Revista em *Submissões Online* (<http://revista.crcsc.org.br>). No formulário de submissão deve constar um **breve currículo dos autores**, destacando o número do registro no CRC de origem e a Instituição a que está vinculado (como professor, discente ou como profissional da área contábil), bem como, **o endereço para correspondência** (incluindo número de telefone e e-mail). É obrigatório o preenchimento de todos os campos do formulário de submissão. As dúvidas sobre o processo de submissão podem ser esclarecidas por meio do e-mail da Revista (revista@crcsc.org.br).

Revista Catarinense da Ciência Contábil – Secretaria Editorial

Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina
Av. Osvaldo Rodrigues Cabral, 1900
88.015-710 – Florianópolis – SC
Fone: 48 3027-7006