

repec

Versão em Português

Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade Journal of Education and Research in Accounting

REPeC, Brasília, v. 18, n. 3, jul./set. 2024

Disponível online em www.repec.org.br

DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v18i3>

EQUIPE EDITORIAL

CORPO DIRETIVO

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

COMITÊ DE POLÍTICA EDITORIAL

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

EDITOR

Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor, University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos da América

EDITORES ADJUNTOS

Andson Braga de Aguiar, Doutor, Universidade de São Paulo (USP)
Bruna Camargos Avelino, Doutora, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)
Iracema Raimunda Brito das Neves, Doutora, Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS)
José Elias Feres de Almeida, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)
Márcia Martins Mendes de Luca, Doutora, Universidade Federal do Ceará (UFC)
Robson Zuccolotto, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)
Vinicius Gomes Martins, Doutor, Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)

COMITÊ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

Ervin Black, Oklahoma University, Estados Unidos da América
Gary Hetch, University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos da América
Greg Burton, Brigham Young University, Estados Unidos da América
Lúcia Lima Rodrigues, Universidade do Minho, Portugal

AVALIADORES AD HOC

Lista publicada anualmente no último número da Revista

REVISÃO DE LÍNGUA PORTUGUESA

Elaine Cristina Oliveira, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

REVISÃO DE LÍNGUA INGLESA

Aksent Assessoria Acadêmica

REVISÃO DE NORMALIZAÇÃO

Simone Kuperchmit, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

PREPARAÇÃO/REVISÃO DE METADADOS

Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor, University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos da América

PROJETO GRÁFICO

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

DIAGRAMAÇÃO

Jailson Belfort, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

BIBLIOTECÁRIA

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

ASSISTENTE EDITORIAL

Simone Kuperchmit, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

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

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

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

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

© Abracicon – Academia Brasileira de Ciências Contábeis – 2024



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

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

Trimestral

ISSN: 1981-8610

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

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

CDU-657

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

Palavra do Editor

Caro(a) leitor(a), estamos entregando o terceiro número do ano de 2024. Gostaria de parabenizar os autores dos artigos que serão publicados nesta edição, além de agradecer a todos os autores que submeteram seus artigos, mas que, infelizmente, não tiveram seus textos aprovados.

O primeiro artigo convidado foi escrito pelo professor Bruno Meirelles Salotti, o qual gentilmente atendeu a um pedido meu e escreveu sobre as mudanças conceituais e operacionais provindas da IFRS 18. Além disso, o autor apresenta ideias acerca de eventuais pesquisas que podemos realizar com essas mudanças. Agradeço imensamente ao professor Bruno pela inquestionável ajuda à REPeC.

O segundo artigo é de autoria de Antonio Gomes Machado, Jacqueline Cunha, Jorge Bispo e Isabel Lourenço. Esse artigo tem como objetivo verificar se, no âmbito da tributação federal, a complexidade tributária e os parcelamentos especiais repetitivos estão associados ao aumento da probabilidade de desobediência tributária das empresas listadas na B3, o que foi constatado na pesquisa. Os resultados também evidenciaram que a baixa probabilidade de fiscalização, assim como os altos custos de fiscalização, a necessidade de caixa e a utilidade esperada afetam positivamente a probabilidade da desobediência tributária nas empresas analisadas.

O terceiro artigo, escrito por Marconi Miranda, Luiz Abrantes, Antônio Brunozi Jr. e Marco Aurélio Marques Ferreira teve como objetivo avaliar os efeitos das políticas de incentivos fiscais, aplicadas simultaneamente sobre IPI, ICMS exportação, PIS e Cofins, no equilíbrio orçamentário dos municípios brasileiros. Os principais resultados indicaram que, em geral, as políticas de incentivos fiscais não favoreceram o equilíbrio fiscal das finanças municipais.

O quarto artigo foi escrito por Filipe Manarte Scaramussa e Patrícia Maria Bortolon. O artigo teve como objetivo analisar a relação entre a presença de investidores institucionais no quadro acionário das companhias brasileiras e suas práticas de governança corporativa. Os achados obtidos por meio da regressão por GMM-Sys demonstram uma relação positiva entre a participação de fundos de pensão e o IPGC, resultado contrário ao de estudos nacionais anteriores e em linha com a literatura internacional. Demonstram ainda que empresas que apresentam base acionária com maior presença de investidores institucionais tendem a apresentar melhores práticas de governança.

O quinto artigo, dos autores Alison Meurer e Flaviano Costa, busca analisar a relação entre o nível do Fenômeno Impostor e o cyberloafing praticado em redes sociais durante as aulas mediadas pela Orientação para a Comparação Social (OCS) de estudantes de graduação do curso de Ciências Contábeis. Os resultados apontaram que há diferenças significantes a partir do nível do FI para as dimensões de habilidades e opiniões da OCS, bem como para o cyberloafing. O modelo relacional indicou que, apesar de haver relações diretas e significantes entre o FI com a OCS e o cyberloafing, não se pode afirmar que a OCS medeia essa relação. Esse resultado indica que a OCS propulsiona os efeitos do FI sobre o cyberloafing praticado durante as aulas em redes sociais.

O sexto artigo, escrito por Kelly Cristina Mucio Marques, teve como objetivo verificar em que medida a motivação dos acadêmicos foi alterada no decorrer do curso de Ciências Contábeis, e os resultados evidenciaram essa alteração ao longo do curso. Foi detectada uma queda, estatisticamente significativa, na motivação dos fatores: motivação interna de saber e de realização e motivação externa de identificação, bem como um aumento na desmotivação.

O sétimo artigo, de Hellen Karla de Araújo, Yahmany Abraham, Robério de França e Wenner Lopes Lucena analisa a influência da Reputação Corporativa (RC) como fator moderador da Responsabilidade Social Corporativa (RSC) na agressividade fiscal das empresas da B3. Os resultados mostraram relação negativa entre agressividade fiscal e RC, quanto à agressividade e à RSC, não houve significância estatística. Contudo, a relação se inverte quando a RC modera a RSC, o que pode ser explicado pela Teoria do Licenciamento Moral, em que empresas com créditos morais (representadas pela RC e níveis altos de RSC conjuntamente) utilizariam sua licença moral para serem mais agressivas.

Conforme apresentado em seus objetivos, a REPeC não é uma publicação apenas ligada à área de educação, mas a várias áreas, como financeira, gerencial, pública, auditoria, tributos.

Sem mais, agradeço a todos os pesquisadores que submeteram seus artigos à REPeC, e aos avaliadores, sempre prestativos. Parabéns aos autores que tiveram os artigos aprovados, pois a demanda é alta e o caminho até a publicação final bastante árduo.

Muito obrigado, novamente, aos leitores e espero que desfrutem desta nova edição.

Saudações acadêmicas.

Gerlando Lima, PhD.
Editor-Chefe.

Motivação acadêmica: perspectiva sob a ótica da Teoria da Autodeterminação

Claudio Marques

<https://orcid.org/0000-0001-5715-3014>

Kelly Cristina Mucio Marques

<https://orcid.org/0000-0002-8957-1090>

Lilian Moreira de Alvarenga Assolari

<https://orcid.org/0009-0008-9175-1972>

Resumo

Objetivo: Verificar em que medida a motivação dos acadêmicos se altera no decorrer do curso de Ciências Contábeis.

Método: Os dados foram coletados durante os anos letivos 2016 a 2021, por levantamento, utilizando a escala de motivação acadêmica (EMA), com base na Teoria da Autodeterminação (TAD). Nas análises foram usadas distribuição de frequência, gráficos boxplot e teste de Wilcoxon pareado. A amostra resultou em 583 participantes, dos quais 163 responderam tanto no primeiro quanto no quarto ano, totalizando 746 respostas.

Resultados: Os resultados evidenciaram que a motivação dos acadêmicos se alterou no decorrer do curso. Foi detectada uma queda, estatisticamente significativa, na motivação dos fatores: motivação interna de saber e de realização e motivação externa de identificação, bem como um aumento na desmotivação.

Contribuições: O estudo contribui ao confirmar que o comportamento de alteração nos níveis motivacionais ao longo do curso foi o mesmo, tanto para alunos que responderam no início e no final do curso quanto para aqueles que responderam apenas no início ou no final. Contribui também ao evidenciar os fatores que sofreram oscilações, permitindo que decisões/ações possam ser tomadas por coordenadores e professores para melhorar os pontos críticos.

Palavras-Chave: Motivação de estudantes; Teoria da Autodeterminação; Escala de Motivação Acadêmica

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 12/7/2023. Pedido de revisão em 2/10/2023. Rodada 2: Resubmetido em 11/10/2023. Aceito em 10/11/2023 por Bruna Camargos Avelino, Doutora (Editora assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2024 Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Uma das bases teóricas que postula o entendimento da motivação humana foi desenvolvida por Deci e Ryan (1985), denominada Teoria da Autodeterminação. Amparada por dados empíricos, essa teoria sugere que a motivação humana decorre da satisfação de três necessidades psicológicas básicas: autonomia, competência e pertencimento (Ryan & Deci, 2000), sendo que a satisfação dessas necessidades pode se diferenciar entre os indivíduos, mas é considerada essencial para um desenvolvimento saudável do ser humano.

A aplicação dessa teoria pode ser percebida em várias áreas do conhecimento. Especificamente, na área educacional, constata-se inúmeros relatos de pesquisas testando seus pressupostos teóricos, com destaque ao instrumento de pesquisa denominado escala de motivação acadêmica (EMA), que se encontra validado em vários estudos (Vallerand, Blais, Briere e Pelletier, 1989; Sobral, 2003).

Deci, Vallerand, Pelletier e Ryan (1991) mencionam que a aplicação dessa teoria no campo educacional se preocupa principalmente em promover nos estudantes o interesse no aprendizado, a valorização da educação e a confiança em suas próprias capacidades. Descrevem ainda que somente estando intrinsecamente motivado e com a internalização dos valores e dos processos regulatórios se alcançará os resultados pretendidos.

O contexto mencionado por Deci *et al.* (1991) evidencia que, caso as instituições educacionais estejam interessadas em promover o interesse e a valorização da educação pelos acadêmicos, devem estar atentas e conhecer os níveis (quanto motivado) e tipos motivacionais (intrinsecamente ou extrinsecamente) dos estudantes. Isso de maneira a contemplar políticas e procedimentos que visam à manutenção ou mesmo ao aumento do nível motivacional durante a realização do curso, a fim de ajudar os acadêmicos a desenvolverem a motivação intrínseca.

Mais recentemente, Ryan e Deci (2020) confirmaram o mesmo contexto ao revisar pesquisas empíricas usando a TAD, mostrando que tanto a motivação intrínseca quanto a extrínseca, bem internalizadas, preveem uma série de resultados positivos em vários níveis educacionais e contextos culturais.

No entanto, Reeve e Lee (2014), que avaliaram alunos de ensino médio coreanos e Gnambs e Hanfstingl (2016), que avaliaram adolescentes de 52 escolas secundárias na Áustria, analisaram empiricamente o nível de motivação de forma longitudinal e verificaram uma oscilação no tempo. Scherrer e Preckel (2019), analisando a carreira escolar, mencionam que abordagens teóricas e pesquisas empíricas sugerem um declínio nos níveis das variáveis motivacionais e na autoestima dos alunos ao longo da carreira escolar e, para verificar esse efeito, realizaram uma meta-análise de estudos longitudinais sobre o tema; os resultados apontaram uma redução nos níveis de motivação dos alunos.

Diversos estudos empíricos sobre motivação, usando a EMA, nos cursos de Ciências Contábeis, foram realizados no Brasil (Leal, Miranda & Carmo, 2013; Cunha, Nascimento & Durso, 2016; Borges, Miranda & Calheira, 2017; Pavão, Borges & Voese, 2020; Santos, Pavão & Borges, 2021). No entanto, em todos eles a motivação foi avaliada em corte transversal, não sendo verificado se essa motivação oscila ao longo do curso e de que forma isso acontece. Cunha *et al.* (2016) estudaram a evasão universitária e, embora usando estudo transversal, argumentam que seus resultados empíricos podem indicar que os estudantes iniciam a graduação motivados, mas frustrações ao longo do curso poderiam desmotivá-los.

A partir dos achados de Scherrer e Preckel (2019) sobre a importância da oscilação da motivação dos estudantes ao longo do tempo e que esse aspecto carece de entendimento no âmbito dos estudantes de Ciências Contábeis, a pesquisa busca responder à seguinte questão: **Em que medida a motivação dos acadêmicos se altera no decorrer do curso de Ciências Contábeis em relação aos tipos motivacionais preconizados pela TAD?**

É importante verificar a existência de oscilação na motivação do aluno ao longo do curso, bem como identificar quais fatores provocam tal oscilação, para que seja possível desenvolver ações para reverter ou diminuir tal condição, pois espera-se que o aluno, conforme esteja aprofundando no seu preparo como futuro profissional, sinta-se mais motivado.

Foram coletadas informações de uma amostra de 583 indivíduos do primeiro e do quarto ano do curso, durante os anos letivos de 2016 a 2021, que responderam ao instrumento proposto por Sobral (2003), para avaliar a motivação acadêmica, sendo que, dentre esses, 163 indivíduos responderam quando cursaram o primeiro ano e, posteriormente, no quarto ano.

Os achados mostraram que, em uma análise geral, sem levar em consideração o período do curso em que os alunos estão (primeiro ou quarto ano), esses apresentaram alto nível motivacional em praticamente todos os tipos de motivação, intrínseca e extrínseca. Já o *score* relacionado à desmotivação apresentou um nível baixo de concordância, ou seja, os respondentes não se caracterizam como desmotivados em relação ao curso.

Por outro lado, quando se avaliou a trajetória do aluno durante o curso, os achados da pesquisa mostraram, por meio de análise pareada, que o nível motivacional teve uma redução significativa em seus escores, destacando-se as de motivação intrínseca do saber e de realização e a extrínseca de identificação, que apresentaram as maiores quedas em suas pontuações médias de um momento para o outro. Enquanto a “desmotivação” apresentou escores mais elevados, compreendendo maior nível de desmotivação ao final do curso. Essas evidências amostrais foram estatisticamente significantes ao nível de 5%.

Esses achados contribuem, do ponto de vista científico, ao confirmar a existência de redução da motivação durante o curso de Ciências Contábeis, bem como quais os fatores mais afetados ao longo do curso. Do ponto de vista acadêmico e social, a contribuição do estudo é sinalizar que a queda nos níveis de motivação e o aumento da desmotivação podem afetar o desempenho dos estudantes, bem como podem ter potencial para afetar a carreira daqueles que seguirão nesta área de atuação.

As implicações disso é que gestores/coordenadores e professores possam estar atentos a esse comportamento de modo a possibilitar a análise/implementação de ações para ajustar o nível de motivação, especialmente nos quesitos mais afetados, uma vez que, segundo Ryan e Deci (2020), as aplicações da TAD na educação focam em facilitar a satisfação das necessidades psicológicas básicas de alunos e professores. Outra implicação dos resultados é que os fatores que apresentaram problemas podem ser uma explicação para a evasão no curso, sendo uma possível hipótese para a desistência do curso.

2. Teoria da Autodeterminação (TAD)

A TAD, proposta por Deci e Ryan (1985) e Deci *et al.* (1991), se diferencia de outras teorias motivacionais em função de não tratar a motivação de forma dicotômica, ou seja, motivação extrínseca e intrínseca, trazendo na sua essência o conceito de motivação autônoma e motivação controlada. Autonomia, conforme Gagné e Deci (2005), significa agir com um senso de vontade própria, tendo a experiência da escolha no mais alto nível de reflexão; e citam a motivação intrínseca como exemplo de motivação autônoma. Por outro lado, a motivação controlada pressupõe uma sensação de pressão direcionando a ação.

Deci e Ryan (2005) trazem o conceito de motivação autônoma e controlada e postulam que o comportamento das pessoas pode ser caracterizado de acordo com o grau de autonomia ou controle envolvido, ou seja, diversos graus de motivação intrínseca e extrínseca. O conceito de motivação intrínseca pressupõe a escolha da própria pessoa em realizar a atividade, já a satisfação deriva da atividade em si, não necessitando de recompensas externas para a ação. Por outro lado, a motivação extrínseca necessita de certa instrumentalidade em direção ao resultado da ação, necessitando de recompensas externas para obter a satisfação em realizar a atividade.

Tanto a motivação autônoma quanto a controlada contrastam com o conceito de desmotivação, também mencionado na TAD, o qual pressupõe a falta de motivação para realizar uma ação. Nessa perspectiva de motivação intrínseca, motivação extrínseca e desmotivação, Deci e Ryan (1985) propuseram uma classificação que envolveu o constructo de desmotivação, motivação intrínseca e motivação extrínseca, sendo esta última dividida em quatro tipos (externa, introjetada, identificada e integrada), a qual denominaram de continuum de autodeterminação.

Vallerand e Blais (1987), em pesquisa posterior, propuseram o detalhamento da motivação intrínseca em três tipos (para saber, para realização e para vivenciar estímulo). Baseados nestes conceitos da TAD, Vallerand *et al.* (1989) construíram e validaram um instrumento de mensuração da motivação no contexto educacional. O referido instrumento, entretanto, não considerou a motivação extrínseca integrada, em função de os testes efetuados para validação do instrumento não apresentarem diferenciação entre os tipos de motivação identificada e integrada.

De acordo com Ryan e Deci (2020), dentre os três tipos de motivação extrínseca, a regulação externa é aquela com menor nível de autonomia, a ação do indivíduo não é espontânea, é executada para obter determinada recompensa ou para evitar algum tipo de punição. Por outro lado, a regulação identificada apresenta um dos maiores níveis de autonomia no contexto das motivações extrínsecas, mesmo focando nos benefícios externos o indivíduo age com espontaneidade, uma vez que a atividade se apresenta coerente com seus valores e objetivos (Ryan & Deci, 2020).

No tocante à motivação intrínseca, que compreende aspectos motivacionais internos, no qual o indivíduo faz algo por interesse e prazer inerentes à própria ação, de acordo com Vallerand, Pelletier, Blais, Briere, Senécal & Vallières (1992), a motivação para vivenciar estímulos compreende fazer algo a fim de experimentar sensações estimulantes de natureza sensorial ou estética. Já a motivação para realização compreende fazer algo pelo prazer e pela satisfação que decorre da realização ou criação de coisas, enquanto a motivação para saber compreende fazer algo pelo prazer que decorre de aprender, explorar ou entender.

Outro fator analisado na TAD é a desmotivação que, de acordo com Vallerand *et al.* (1992), acontece quando o indivíduo não percebe uma ligação entre os resultados e suas ações, ou seja, não é nem intrínseca nem extrinsecamente motivado.

Entre as hipóteses centrais da TAD na educação, tem-se que mais formas autônomas de motivação levarão a um aumento do envolvimento, aprendizado e bem-estar dos alunos; e que o apoio psicológico básico tanto dos professores quanto dos pais facilita essa motivação, ao passo que a frustração da necessidade a enfraquece (Ryan & Deci, 2020).

Conforme mencionado anteriormente, diversos estudos foram realizados sob o pressuposto da TAD nos cursos de Ciências Contábeis no Brasil. Leal *et al.* (2013) avaliaram a motivação dos estudantes de Ciências Contábeis de uma universidade pública, com a participação de 259 estudantes matriculados em todos os períodos do curso; a análise fatorial exploratória identificou sete fatores que explicaram 61,09% da variabilidade total dos dados, evidenciando que os resultados foram parcialmente convergentes com os de estudos anteriores e, também, a existência de uma motivação bem diversificada para a aprendizagem entre os universitários estudados.

Cunha *et al.* (2016) verificaram as razões que poderiam influenciar na evasão de estudantes do curso de Ciências Contábeis em Instituto de Ensino Superior (IES) públicas no seu primeiro ano de graduação, a amostra resultou em 348 estudantes ingressantes em 2013, em 6 universidades federais da região Sudeste do Brasil, os resultados indicaram que os estudantes ingressaram significativamente entusiasmados com o curso, apesar de haver indícios de que a escolha do curso não foi um processo bem orientado.

Borges *et al.* (2017) analisaram as relações entre desempenho acadêmico e motivação de estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma universidade pública brasileira, com a amostra de 316 estudantes matriculados no segundo ao décimo períodos do referido curso, as análises de regressão indicaram relações significativas entre motivação e desempenho acadêmico.

Pavão *et al.* (2020) avaliaram a motivação intrínseca, a motivação extrínseca, a desmotivação e o desempenho acadêmico percebido dos estudantes de Ciências Contábeis de uma universidade pública, com uma amostra de 168 respondentes, os resultados mostraram que, em relação ao desempenho percebido, não foi verificada nenhuma diferença estatisticamente significativa.

Santos *et al.* (2021) analisaram os interesses motivacionais dos acadêmicos de Ciências Contábeis de uma universidade pública para entrada e permanência no curso, com participação de 168 acadêmicos, os resultados evidenciaram que os acadêmicos são motivados intrinsecamente e extrinsecamente, não sendo identificado um alto nível de desmotivação.

Percebe-se que esses estudos usaram corte transversal na coleta dos dados, o que não permite captar oscilações no nível de motivação dos estudantes ao longo do curso, nem o tipo de motivação que sofre alteração, especialmente tratando-se do mesmo indivíduo do início ao fim do curso, sendo esse o diferencial do presente estudo.

3. Procedimentos Metodológicos

A coleta de dados se deu por meio de levantamento com os estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma universidade estadual pública no Estado do Paraná.

O instrumento de pesquisa foi a *Academic Motivation Scale* (AMS) desenvolvida por Vallerand *et al.* (1992) e adaptada para uma versão brasileira por Sobral (2003), denominada Escala de Motivação Acadêmica (EMA). Essa escala possibilita mensurar os tipos e níveis de motivação para atividades educacionais por meio de 28 questões relacionadas a 7 fatores motivacionais. Para tanto, utiliza a seguinte pergunta feita aos estudantes: Por que eu venho à universidade? De acordo com Hill (2013), esse instrumento é frequentemente utilizado quando se avalia a motivação de estudantes de ensino médio e universitários.

A investigação também se caracteriza como um estudo longitudinal em que os participantes foram estimulados a participar em mais de um momento durante o seu curso, de forma que o mesmo sujeito foi abordado para participar da pesquisa no início e no final do curso. Foram coletadas informações de uma amostra de 583 indivíduos que cursavam o primeiro e o quarto ano do curso, durante os anos de 2016 a 2021, que responderam ao instrumento proposto por Sobral (2003) para avaliar a motivação acadêmica. De forma que os alunos que estavam no primeiro ano em 2016 responderam novamente em 2019, os de 2017 responderam novamente em 2020 e assim por diante.

Dessa amostra, 163 alunos responderam tanto no primeiro ano quanto no quarto ano, totalizando 746 respostas. Os demais alunos responderam apenas no primeiro ou apenas no quarto ano. Essa diferença se deu em função de desistências, reprovações em disciplinas, atrasando a seriação e ausência nas datas da coleta de dados. Ressalta-se que a matrícula no curso da instituição analisada é feita de forma anual e não semestral e o curso tem duração normal de quatro anos, por isso, a coleta foi feita por série cursada a cada ano.

Para a descrição dos resultados, foram utilizadas a distribuição de frequência e a porcentagem para as variáveis categóricas. As distribuições das variáveis foram avaliadas por meio da construção de gráficos *boxplot*. Destaca-se que as pontuações obtidas para todos os fatores em estudo apresentaram evidências amostrais significativas de violação de normalidade, pelo teste de Shapiro-Wilk, sendo que técnicas estatísticas não paramétricas foram utilizadas para as análises inferenciais.

Para avaliar a diferença dos escores dos fatores entre os dois momentos de avaliação, tanto daqueles alunos que responderam no primeiro quanto no quarto ano como dos que responderam apenas uma vez (ou no primeiro ou no quarto ano), optou-se pelo teste não paramétrico de Wilcoxon pareado. O teste de Wilcoxon pareado utiliza os postos das observações ordenadas, sendo um método de nível ordinal.

Define-se D como a diferença da variável medida entre o primeiro e segundo momento considerado. Ao realizar a ordenação dos valores absolutos das diferenças calculadas, a exceção das diferenças iguais a zero, um escore R_i é atribuído a cada valor, D_i , $i=1, 2, \dots, n$, caso ocorram empates o escore é dado pela média das ordens das observações repetidas. Posteriormente, é realizada a soma dos postos R_i , multiplicados pelo sinal da diferença. De acordo com Sheskin (2003), a estatística W é dada pela expressão abaixo:

$$W = \sum_{i=1}^n [\text{sinal}(D_i) \times R_i]$$

Para todos os testes, foi fixado o nível de significância em 5%. Todas as análises foram realizadas com o auxílio do ambiente estatístico R (*R Development Core Team*, 2016), versão 3.6.2.

4. Apresentação e Análise dos Resultados

Esta seção foi separada em dois tópicos, (1) a análise geral contendo a estatística descritiva das análises das distribuições de frequência totais, ou seja, de todos os respondentes, independentemente da série cursada, e a análise do *boxplot* e (2) as análises pareadas relativas aos 163 alunos que responderam no primeiro e no quarto ano do curso e a análise pareada com todos os respondentes da amostra.

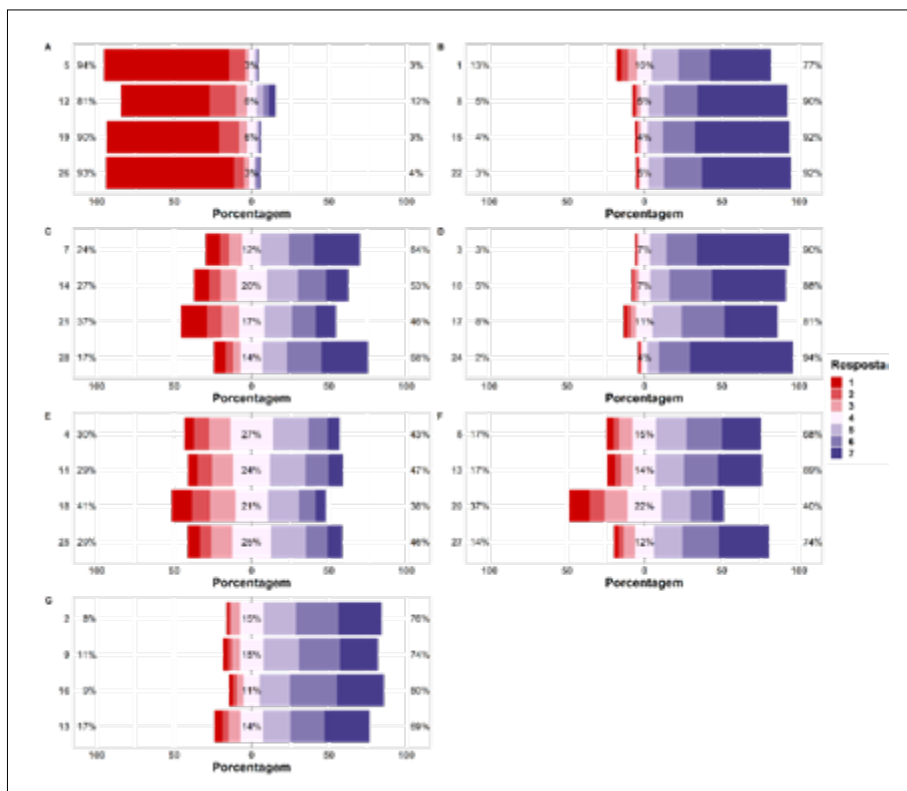
4.1 Análise Geral

Primeiramente, são apresentadas a distribuição de frequência das características dos participantes da pesquisa. Entre as 746 respostas registradas, 62,06% dos alunos informaram estar no primeiro ano quando responderam e 37,94% que estavam no quarto ano. A maioria tem idade entre 16 e 22 anos (76,54%), enquanto apenas 6,84% possuem idade igual ou superior a 28 anos.

A idade mínima foi de 16 anos e a máxima de 51 anos, com média de 20,89 anos e coeficiente de variação igual a 20,81%, indicando uma baixa variabilidade em torno da média. Em relação à região, nota-se que mais da metade dos participantes (56,57%) respondeu não ter vindo de outra região/cidade/estado para fazer o curso, enquanto 43,43% responderam ter vindo de outros locais.

Na sequência, foi feita análise da distribuição de frequências, em *boxplot* (Figura 1), de todas as respostas das questões da escala de motivação acadêmica, pelo instrumento de Sobral (2003), em ordem, conforme o assunto, totalizando quatro questões para cada fator, numeradas conforme aparecem no questionário, representadas pelos quatro números na extrema esquerda.

As porcentagens localizadas à esquerda do gráfico (Figura 1) indicam a frequência relativa de respostas com escore baixo (1 a 3), ao centro a porcentagem de respostas médias (4) e à direita a porcentagem de respostas com escore alto (5 a 7), de modo que a soma dos três percentuais de cada linha resulta em 100%. As letras representam os grupos (fatores) de perguntas e correspondem a desmotivação (A), motivação extrínseca - controle externo (B), motivação extrínseca - Introjeção (C), motivação extrínseca - Identificação (D), motivação intrínseca - para vivenciar estímulo (E), motivação intrínseca - para realização (F) e motivação intrínseca - para saber (G).



Fonte: dados da pesquisa.

Figura 1. Distribuição de frequências das respostas às questões do instrumento Sobral (2003), dadas pelos participantes da pesquisa

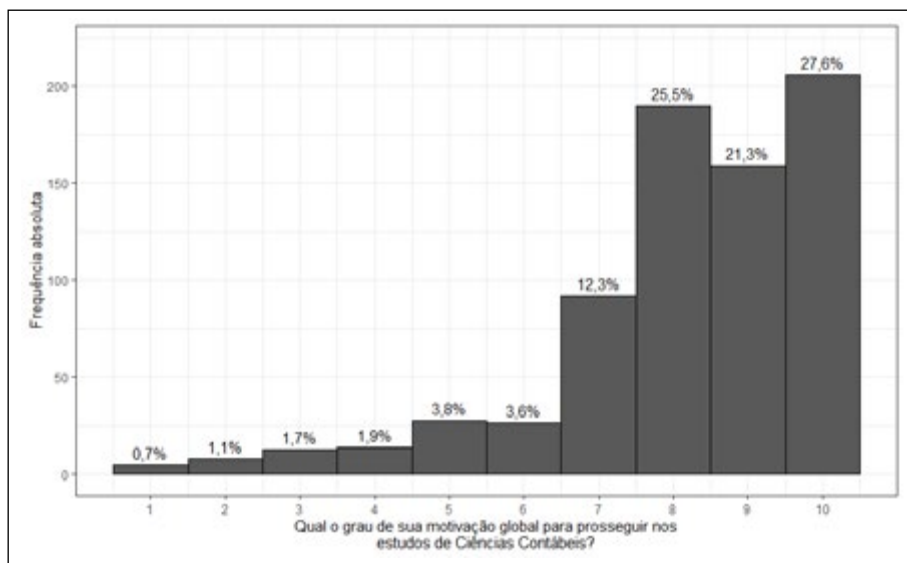
Fica evidente que para a maior parte das questões do bloco A, há mais respostas com escore abaixo de 4, o que evidencia um nível menor de desmotivação. Resultado semelhante ao de Leal *et al.* (2013) e Borges *et al.* (2017).

Já nos tópicos B, D, F e G acontece justamente o contrário, a maioria das respostas apresentam escores maiores ou iguais a 4. Esses resultados apontam que para os fatores: motivação extrínseca - controle externo (B), motivação extrínseca - Identificação (D), motivação intrínseca - para realização (F) e motivação intrínseca - para saber (G); foi apontado um maior nível motivacional.

Ainda, destaca-se que para os demais blocos (C e E), a distribuição é mais equilibrada, mas ainda favorecendo as respostas que indicam maior correspondência com a motivação. Esses resultados não puderam ser comparados com estudos anteriores devido às diferenças entre as escalas dos instrumentos e à forma de análise, geralmente com uso de fatorial para agrupar os fatores, o que não permitiu analisar os fatores separadamente.

O que se verifica em uma análise geral, sem levar em consideração o período do curso em que os alunos estão (primeiro ou quarto), é que esses apresentam maior nível motivacional em praticamente todos os tipos de motivação intrínseca e extrínseca. Por outro lado, o *score* relacionado à desmotivação apresenta um nível baixo de concordância, ou seja, os respondentes não se caracterizam como desmotivados em relação ao curso.

No intuito de buscar a percepção espontânea dos respondentes em relação à sua motivação para prosseguir no curso, foi acrescentada à EMA uma questão, denominada grau de motivação global. Nota-se, pela Figura 2, que aproximadamente três quartos dos indivíduos responderam ter uma satisfação entre 8 e 10 (74,4%), em uma escala de 0 a 10. Por outro lado, apenas 5,4% apontaram ter um grau de motivação abaixo de 5 nessa mesma escala. Esses *scores* mostram que são poucos os acadêmicos desmotivados ou não interessados no curso e com a profissão escolhida.

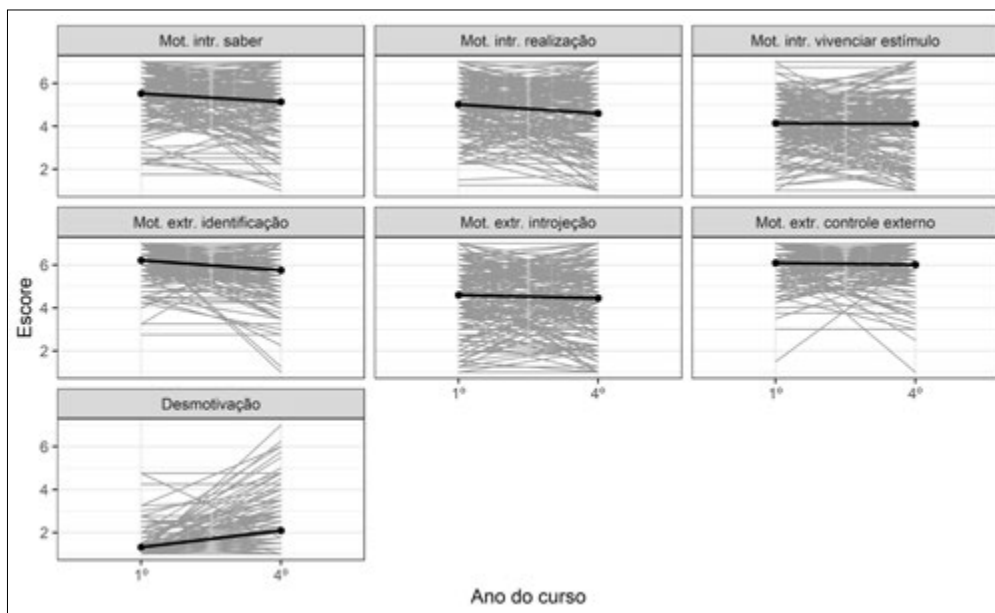


Fonte: dados da pesquisa.

Figura 2. Distribuição de frequências das respostas à questão relativa ao grau de motivação global para prosseguir nos estudos de Ciências Contábeis

4.2 Análise Pareada

A primeira análise dessa seção se refere às duas respostas dadas pelos 163 alunos que participaram da pesquisa nos dois momentos avaliados (primeiro e quarto ano). A seguir, são apresentados os resultados da comparação entre os escores dos fatores de pesquisa conforme a série cursada pelo participante.



Fonte: dados da pesquisa.

Figura 3. Distribuição pareada dos escores para os fatores de acordo com a série do curso dos 163 participantes nos dois momentos da pesquisa

De acordo com a Figura 3, observa-se que a pontuação de desmotivação, em média, tende a aumentar para os alunos entre o primeiro e o último ano do curso, enquanto as pontuações de motivação parecem diminuir levemente. Nesse sentido, destacam-se as de motivação intrínseca do saber e da realização e a extrínseca de identificação, que visualmente apresentam as maiores quedas em suas pontuações médias de um momento para o outro.

Tabela 1

Comparação pareada dos escores dos fatores de motivação, de acordo com a série cursada pelos 163 participantes nos dois momentos da pesquisa

Fator	Ano de curso	Média	DP	Mediana	Mínimo	Máximo	Valor p
Mot. intr. saber	1º	5,53	1,18	5,75	1,75	7,00	0,001*
	4º	5,15	1,41	5,50	1,00	7,00	
Mot. intr. realização	1º	5,02	1,30	5,25	1,25	7,00	0,001*
	4º	4,60	1,56	5,00	1,00	7,00	
Mot. intr. vivenciar estímulo	1º	0,41	1,30	4,25	1,00	7,00	0,852
	4º	4,12	1,49	4,25	1,00	7,00	
Mot. extr. identificação	1º	6,22	0,82	6,50	2,75	7,00	<0,001*
	4º	5,75	1,16	6,00	1,00	7,00	
Mot. extr. introjeção	1º	4,60	1,55	5,00	1,00	7,00	0,359
	4º	4,46	0,16	4,75	1,00	7,00	
Mot. extr. controle externo	1º	0,61	0,91	6,25	1,50	7,00	0,411
	4º	6,01	1,06	6,25	1,00	7,00	
Desmotivação	1º	1,31	0,66	1,00	1,00	4,75	<0,001*
	4º	2,09	1,34	1,75	1,00	7,00	

Obs. *valor p < 0, 05.

Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com a Tabela 1, não foram observadas evidências amostrais significativas de diferença entre as pontuações dos fatores de motivação intrínseca de vivenciar estímulo e extrínseca de introjeção e controle externo (valores p de 0,852; 0,359 e 0,411, respectivamente) do primeiro para o quarto ano de curso, de acordo com os resultados do teste de Wilcoxon pareado, considerando 5% de significância.

Por outro lado, os demais fatores diferiram significativamente entre os dois momentos avaliados, sendo que as pontuações de motivação, tanto em média quanto em mediana, foram maiores para os alunos enquanto estavam no primeiro ano em comparação com o quarto ano, ao passo que para a desmotivação o contrário foi observado. O teste de Wilcoxon confirma a análise visual da Figura 2, de que a redução das pontuações de motivação intrínseca do saber e da realização e a extrínseca de identificação, apresentam diferenças significativas de um momento para o outro.

A análise comparativa por série cursada também foi feita para as 746 respostas dadas pelos 583 alunos que participaram da pesquisa. Os resultados pelo teste de Wilcoxon da comparação entre os escores dos fatores de pesquisa conforme a série cursada que se encontra o participante (Tabela 2), evidencia que a pontuação dos alunos do primeiro e do quarto ano diferiram significativamente para os fatores de motivação intrínseca do saber e de realização, motivação extrínseca de identifica e desmotivação (valores p de 0,004; 0,017; <0,001 e <0,001, respectivamente), ao nível de 5% de significância. Em todos os casos, à exceção da desmotivação, a pontuação mediana apresentada pelos alunos do primeiro ano se mostrou maior em relação aos alunos do quarto ano.

Tabela 2

Comparação dos escores dos fatores de motivação, de acordo com a série cursada dos 583 participantes da pesquisa

Fator	Ano de curso	Média	DP	Mediana	Mínimo	Máximo	Valor p
Mot. intr. saber	1º	5,59	1,14	5,75	1,25	7,00	0,004*
	4º	0,53	1,30	5,50	1,00	7,00	
Mot. intr. realização	1º	5,01	1,34	5,25	1,00	7,00	0,017*
	4º	4,76	1,42	5,00	1,00	7,00	
Mot. intr. vivenciar estímulo	1º	4,19	1,31	4,25	1,00	7,00	0,388
	4º	4,07	1,39	4,25	1,00	7,00	
Mot. extr. identificação	1º	6,21	0,86	6,50	2,25	7,00	<0,001*
	4º	5,85	1,05	6,00	1,00	7,00	
Mot. extr. introjeção	1º	4,69	1,57	5,00	1,00	7,00	0,355
	4º	0,46	1,56	5,00	1,00	7,00	
Mot. extr. controle externo	1º	6,10	0,99	6,25	1,50	7,00	0,153
	4º	0,60	1,08	6,25	1,00	7,00	
Desmotivação	1º	1,41	0,74	1,00	1,00	5,00	<0,001*
	4º	1,97	1,27	1,50	1,00	7,00	

Obs. *valor $p < 0,05$.

Fonte: dados da pesquisa.

Para os demais fatores, motivação intrínseca de vivenciar estímulo e motivação extrínseca de introjeção e controle externo, as diferenças observadas entre as séries cursadas não foram significativas estatisticamente (valores p de 0,388; 0,355 e 0,153, respectivamente), sendo que, para os dois últimos fatores, os alunos de ambas as séries apresentaram a mesma pontuação mediana.

Os resultados das Tabelas 1 e 2 são semelhantes, os mesmos fatores apresentaram significância estatística e evidenciaram que tanto na análise com os 163 alunos quanto com a amostra total, observa-se uma queda, estatisticamente significativa, na motivação dos fatores motivação interna de saber e de realização e na motivação externa de identificação, bem como um aumento na desmotivação. Embora os fatores tenham sido analisados de forma diferente, os resultados são semelhantes aos de Leal *et al.* (2013) quanto à motivação intrínseca, a de identificação e a desmotivação.

Esse resultado contribui ao confirmar o comportamento de alteração nos níveis motivacionais dos estudantes ao longo do curso, bem como ao identificar em quais fatores reside o problema da queda na motivação.

No tocante à motivação intrínseca, que compreende aspectos motivacionais internos, em que o indivíduo faz algo pelo interesse e prazer inerentes à própria ação, percebe-se que os alunos pesquisados apresentam escores menores em relação aos fatores extrínsecos, indicando que, mesmo com alto grau de concordância em relação às questões dos fatores intrínsecos, os sujeitos pesquisados são menos motivados intrinsecamente.

Especificamente em relação ao fator intrínseco “vivenciar estímulos”, que compreende fazer algo a fim de experimentar sensações estimulantes, constata-se que a distribuição dos escores foi simétrica, ou seja, as respostas ficaram equilibradas entre concordância, neutro e discordância. Uma possível inferência para esse resultado é que os alunos de Ciências Contábeis, considerando as próprias características do curso, não são estimulados a experimentar sensações estimulantes, sejam elas de natureza sensorial ou estática.

Os fatores motivacionais intrínsecos do saber e de realização, apresentaram um alto grau de concordância nas respostas, inferindo que os alunos apresentam motivações intrínsecas na realização do curso. Por outro lado, se identificou uma diferença significativa quando comparados os alunos do primeiro e quarto ano do curso, ou seja, as respectivas motivações diminuem significativamente no decorrer do curso.

Quanto à queda na motivação intrínseca do saber, verifica-se que ao final do curso (quarto ano) já não se tem o mesmo prazer em aprender ou entender algo de quando se estava no primeiro ano. Já a queda na motivação intrínseca de realização indica que fazer o curso pelo prazer que decorre de criar ou realizar algo já não é mais o mesmo do ano inicial. Para Ryan e Deci (2020), a motivação intrínseca está ligada aos aspectos do interesse, do prazer e da satisfação, tendo um *locus* percebido de causalidade interna, ou seja, parte do indivíduo.

Para Reeve, Hamm e Nix (2003), a ascensão e queda da motivação intrínseca ocorre à medida que variáveis ambientais e interpessoais apoiam e interferem nas experiências de autodeterminação e competência das pessoas. Estudos mostram que os benefícios da motivação intrínseca estão ligados ao engajamento e alto desempenho (Ryan & Deci, 2020). Assim sendo, a redução nesse tipo de motivação é preocupante porque pode reduzir o desempenho do aluno, conforme resultados de Borges *et al.* (2019)

Os resultados das Figuras 1 e 3, bem como das Tabelas 1 e 2, mostraram que os escores relacionados às questões sobre os fatores “motivação extrínseca – identificação, introjeção e controle externo”, apresentaram alto grau de concordância, indicando que os acadêmicos estão motivados fazendo o curso porque decidiram fazê-lo (identificação), porque pressionam a si próprio a fazê-lo (introjeção) ou porque se sentem pressionados por outros a fazê-lo (controle externo). Esses fatores estão mais ligados aos aspectos externos do indivíduo, sua motivação está ligada à obtenção de recompensas ou para evitar punições.

A motivação externa de identificação apresentou uma diferença significativa entre os alunos do primeiro e quarto ano, indicando que, por alguma razão, a decisão de fazer o curso já não é tão acertada quando se encontra no quarto ano do curso. Ryan e Deci (2020) mencionam que na motivação de identificação a pessoa identifica-se conscientemente ou endossa pessoalmente o valor de uma atividade e, portanto, experimenta um grau relativamente elevado de vontade de agir. Sob esse aspecto, verifica-se que na amostra estudada o reconhecimento do valor em fazer o curso diminui com o passar do tempo.

Observa-se também, que de acordo com a TAD, tanto a motivação intrínseca quanto a extrínseca de identificação apresentam a característica de autonomia, no entanto, para Ryan e Deci (2020), a motivação intrínseca se baseia no interesse e no prazer, enquanto a motivação identificada se baseia num sentido de valor.

Desse modo, a queda nos níveis de motivação nesses três fatores mostra a necessidade de ações voltadas a fornecer apoio para a promoção de autonomia, tanto voltadas ao interesse quanto ao valor. Isso se revela ainda mais importante à luz dos resultados de Borges *et al.* (2017), os quais mostram que tanto a motivação intrínseca quanto a extrínseca de identificação apresentaram relação positiva com desempenho.

Quando se observa o fator desmotivação, comparando os alunos do primeiro e quarto ano, constata-se que os alunos do quarto ano são mais desmotivados que os do primeiro ano. Essa constatação apresentou, em um nível de 95% de significância, um valor $p < 0,001$.

Para Ryan e Deci (2020), a desmotivação é muito comum em ambientes de sala de aula e pode resultar da falta de competência para o desempenho ou da falta de valor ou interesse, sendo um forte preditor negativo de engajamento, aprendizagem e bem-estar. Percebe-se que o aumento na desmotivação está ligado aos mesmos pontos discutidos anteriormente, à falta de interesse (motivação intrínseca) e à falta de valor (motivação extrínseca de identificação), ou seja, conforme apontado por Vallerand *et al.* (1992), na desmotivação o indivíduo não é motivado nem intrínseca nem extrinsecamente.

Essa análise também sugere que os fatores que apresentaram oscilação de forma negativa podem ser uma explicação para o problema da evasão no curso. Essa questão não foi objeto de análise nesse estudo, mas surge como uma possível hipótese para a desistência na graduação, especialmente para os alunos que experienciam esses fatores de forma mais acentuada durante o curso.

Os resultados contribuem também ao evidenciar que o comportamento dos alunos foi o mesmo, independentemente de o mesmo indivíduo responder à escala no início e no final do curso ou indivíduos diferentes responderem de forma isolada no primeiro ou no quarto ano, confirmando a mesma alteração nos mesmos fatores. Uma implicação disso é que professores e coordenadores de curso podem verificar quais fatores estão apresentando oscilações durante o curso para que ações preventivas possam ser tomadas, mesmo com aplicação da escala em corte transversal usando a análise pareada.

5. Conclusão

A questão de pesquisa proposta foi identificar “Em que medida a motivação dos acadêmicos se altera no decorrer do curso de Ciências Contábeis em relação aos tipos motivacionais preconizados pela Teoria da Autodeterminação?”. Foram coletadas informações de uma amostra de 583 indivíduos do primeiro e do quarto ano do curso, durante os anos letivos de 2016 a 2021, que responderam ao instrumento proposto por Sobral (2003) para avaliar a motivação acadêmica, sendo que, dentre esses, 163 responderam tanto quando cursavam o primeiro quanto o quarto ano, totalizando 746 respostas.

O que se verificou, em uma análise geral, sem levar em consideração o período do curso em que os alunos estão (primeiro ou quarto ano), é que esses apresentaram maior nível motivacional em praticamente todos os tipos de motivação, intrínseca e extrínseca. Já o *score* relacionado à desmotivação apresentou um nível baixo de concordância, ou seja, os respondentes não se caracterizam como desmotivados em relação ao curso. Essa constatação coaduna com o que se espera do acadêmico em relação ao seu curso, ou seja, que o seu nível motivacional seja maior e nível de desmotivação seja menor.

Por outro lado, quando se avaliou a trajetória do aluno durante o curso, os achados da pesquisa mostraram, por meio da análise pareada, que o nível motivacional teve uma redução, sendo que em 3 fatores foi verificada diferença estatisticamente significativa em seus escores, enquanto o constructo “desmotivação” apresentou escores mais elevados, compreendendo maior nível de desmotivação, também estatisticamente significativa ao nível de 5%.

Essa análise pareada, com o mesmo aluno respondendo no primeiro e no quarto ano, compreende o principal foco a pesquisa e o diferencial em relação aos estudos anteriores, o qual buscou verificar se, na trajetória do curso, o aluno teria mudança em seu nível motivacional. Os achados mostram que apesar dos alunos se identificarem com maior nível motivacional com o curso, essa motivação foi reduzida durante o processo de realização do curso.

Destaca-se o fator “desmotivação” como um importante achado, pois o nível de desmotivação aumentou significativamente entre o primeiro e o quarto ano. Esses resultados foram confirmados tanto para os alunos que responderam à pesquisa no início e no final do curso quanto para aqueles que responderam apenas no início ou apenas no final. Esse achado é importante na medida em que mostra que o nível de motivação diminui e o de desmotivação aumenta em qualquer turma analisada quando comparado um primeiro ano com um quarto ano.

Pode-se dizer que o esperado, para um curso que tenha a pretensão de ser bem conceituado ou de excelência, é que os seus alunos saiam dele mais motivados do que entraram, mas não foi esse o achado aqui apresentado, uma vez que houve redução significativa no nível motivacional em quatro dos oito construtos analisados, ainda que esse nível motivacional permaneça alto na escala analisada.

A implicação desses achados é que ao verificar quais fatores apresentam maior oscilação apontando desmotivação ou queda na motivação, gestores/coordenadores e professores podem atuar com ações corretivas e/ou preventivas para estimular os estudantes a continuarem considerando o curso como prazeroso e valioso ao sair dele. É relevante também ao verificar que, casos extremos de redução na motivação e aumento na desmotivação, pode afetar o psicológico dos estudantes e até na futura carreira profissional.

Destaca-se também, que nos anos de 2020 e 2021 já havia reflexos das medidas de segurança devido à pandemia de Covid-19, no entanto, não foi observada alteração na motivação e desmotivação de forma diferente nos anos de 2020 e 2021 em relação aos anos anteriores da pandemia.

Futuras pesquisas podem ampliar o entendimento sobre essas oscilações analisando fatores que levam a essa queda na motivação. Outra sugestão seria investigar a oscilação da motivação na trajetória acadêmica podendo ser explicada por alguma variável, como desempenho no curso, estilos de aprendizagem, metodologias didáticas ou outra. Também surgiu durante essa pesquisa a dúvida se essa oscilação detectada é inerente ao curso de Ciências Contábeis, acontece em qualquer instituição e qual o impacto disso na carreira do contador.

Referências

- Borges, S., M.; Miranda, G. J. & Calheira S. C. (2017). A teoria da autodeterminação aplicada na análise da motivação e do desempenho acadêmico discente do curso de ciências contábeis de uma instituição pública brasileira. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 14 (32), 89-107. <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2017v14n32p89>
- Cunha, J. V. A.; Nascimento, E. M. & Durso, S. O. (2016). Razões e influências para a evasão universitária: um estudo com estudantes ingressantes nos cursos de ciências contábeis de instituições públicas federais da região sudeste. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 9 (2), 141 - 161. <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2016090202>
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and selfdetermination in human behavior*. New York: Plenum.
- Deci, E.L. Vallerand, R.J., Pelletier, L.G. & Ryan, R.M. (1991). Motivation in education: the self-determination perspective. *The Educational Psychologist* 26, 325-346. <https://doi.org/10.1080/00461520.1991.9653137>
- Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 331–362. <https://doi.org/10.1002/job.322>
- Gnambs, T, & Hanfstingl, B. (2016). The decline of academic motivation during adolescence: an accelerated longitudinal cohort analysis on the effect of psychological need satisfaction. *Educational Psychology*, 36 (9), 1691–1705. <http://dx.doi.org/10.1080/01443410.2015.1113236>
- Hill, A. P. (2013). Motivation and university experience in first-year university students: A self-determination theory perspective. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 13, 244–254. <https://doi.org/10.1016/j.jhlste.2012.07.001>
- Leal, E. A., Miranda, G. J., & Carmo, C. R. S. (2013). Teoria da Autodeterminação: uma Análise da Motivação dos Estudantes do Curso de Ciências Contábeis. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 24(62), 162–173. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772013000200007>
- Pavão, J. A.; Borges, I. M. T. & Voese, S. B. (2020). O que motiva os alunos e alunas do curso de ciências contábeis? um estudo sob a luz da teoria da autodeterminação. *ConTexto*, 20 (46), 45-54.
- Reeve, J., Hamm D. & Nix, G. (2003). Testing Models of the Experience of Self-Determination in Intrinsic Motivation and the Conundrum of Choice. *Journal of Educational Psychology*, 95 (2), 375-392. <https://doi.org/10.1037/0022-0663.95.2.375>
- Reeve, J. & Lee, W. (2014). Students' Classroom Engagement Produces Longitudinal Changes in Classroom Motivation. *Journal of Educational Psychology*, 106 (2), 527–540. <https://doi.org/10.1037/a0034934>
- Ryan, R. M., & Deci, E. (2000). Selfdetermination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and wellbeing. *American Psychologist*, Washington, 55 (1), 68-78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2020). Intrinsic and extrinsic motivation from a self-determination theory perspective: Definitions, theory, practices, and future directions. *Contemporary Educational Psychology*, 61. <https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2020.101860>.
- Santos, D., Pavão, J. A. & Borges, I. M. T. (2021). Motivação dos acadêmicos de ciências contábeis de uma universidade pública. *SINERGIA*, 25 (1), 37-48. <https://doi.org/10.17648/2236-7608-v25n1-11315>
- Scherrer, V. & Preckel, F. (2019). Development of Motivational Variables and Self- Esteem During the School Career: A Meta- Analysis of Longitudinal Studies. *Review of Educational Research*, 89 (2), 211–258. <https://doi.org/10.3102/0034654318819127>

- Sheskin, David. (2003). *Handbook of Parametric and Nonparametric Statistical Procedures: Third Edition*. Chapman & Hall/CRC.
- Sobral, D. T. (2003). Motivação do aprendiz de medicina: uso da escala de motivação acadêmica. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, Brasília, 19 (1), 25-31.
- Vallerand, R. J. & Blais, M. R. (1987). L'Echelle des Orientations Generales a la Causalite: Validation canadienne francaise du General Causality Orientations Scale. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 19 (1) <https://doi.org/10.1037/h0079872>
- Vallerand, R. J., Blais, M. R., Briere, N. M., & Pelletier. (1989). Construction and validation of the echelle de motivation em Education (EME). *Canadian Journal of Behavioral Sciences*, Montreal, 3 (21), 323-349. <https://doi.org/10.1037/h0079855>
- Vallerand, R. J., Pelletier, L. G., Blais, M. R., Briere, N. M., Senécal, C. & Vallières, E. F. (1992). The academic motivation scale: a measure of intrinsic, extrinsic, and amotivation in education. *Educational and Psychological Measurement*, 1003-1017. <https://doi.org/10.1177/0013164492052004025>

Efeito dos incentivos fiscais de IPI, ICMS exportação, PIS e Cofins sobre o resultado orçamentário corrente dos municípios

Marconi Silva Miranda

<http://orcid.org/0000-0001-8870-347X>

Luiz Antônio Abrantes

<https://orcid.org/0000-0002-4460-125Xr>

Antônio Carlos Brunozi Júnior

<https://orcid.org/0000-0001-9372-6246>

Marco Aurelio Marques Ferreira

<https://orcid.org/0000-0002-9538-1699>

Resumo

Objetivo: Avaliar os efeitos das políticas de incentivos fiscais, aplicadas simultaneamente sobre o IPI, o ICMS exportação, o PIS e a Cofins, no equilíbrio orçamentário dos municípios brasileiros.

Método: A amostra considerada foi de 5.570 municípios brasileiros, com o uso de dados secundários. A amplitude temporal, delimitada pela disponibilidade dos dados, variou entre os anos de 1999 e 2017. Foram estimados modelos econométricos para dados em painel em etapas. Para instrumentalizar a estimação dos modelos, primeiro testou-se a estacionariedade da série temporal. Depois, aplicou-se o teste de consistência dos estimadores de Durbin-Wu-Hausman para verificar a existência ou não de endogeneidade entre a variável dependente e a variável explicativa.

Resultados: Os principais resultados indicaram que em geral as políticas de incentivos fiscais não favoreceram o equilíbrio fiscal das finanças municipais.

Contribuições do estudo: O estudo avança e inova, ao analisar o equilíbrio fiscal das finanças públicas dos municípios brasileiros em um cenário de múltiplas políticas de isenções fiscais adotadas simultaneamente. Quanto às implicações para os formuladores de políticas públicas, os resultados indicam que esses atores políticos não têm conhecimento de quão sensível os municípios são diante das manobras políticas e fiscais nos níveis superiores do Governo.

Palavras-chave: Incentivos fiscais; Equilíbrio orçamentário; Finanças municipais.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 14/8/2023. Pedido de revisão em 23/9/2023. Rodada 2: Resubmetido em 27/10/2023. Aceito em 13/11/2023 por Robson Zuccolotto, Doutor (Editor assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2024. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Na proposição do pacto federativo determinado pela Constituição Federal de 1988, os municípios ficaram fragilizados nas questões referentes à composição de suas receitas. Isso ocorreu por não ter havido ampliação da autonomia fiscal municipal.

Nesse cenário, os municípios, em sua maioria, passaram a depender quase que exclusivamente dos repasses entre governos, inclusive por meio de fundos de participação e de transferências vinculadas e voluntárias. Esses recursos constituem-se instrumentos e medidas que proporcionam condições aos entes subnacionais para que possam cumprir com os deveres que lhes são impostos pela Constituição (Domingues, 2007; Sediyaama *et al.*, 2019)

Em face da dependência dos municípios da repartição tributária, as decisões relacionadas às alterações ou proposições de novas políticas fiscais podem influenciar no orçamento desses municípios e, em decorrência disso, no estabelecimento de suas políticas públicas (Lima *et al.*, 2018; Rodrigues & Silva, 2020; Wakim *et al.*, 2018). Quando há constatação de queda na arrecadação e, conseqüentemente, no nível de repasse, essas políticas podem interferir de forma negativa no desenvolvimento socioeconômico local, contrariando os preceitos do federalismo de cooperação nas reduções do desequilíbrio federativo e das desigualdades sociais por meio dos sistemas de transferências (Botelho & Abrantes, 2018; Mendes *et al.*, 2018).

Em países em desenvolvimento como o Brasil, o uso de políticas expansionistas por meio de incentivos fiscais, na busca de estabilidade macroeconômica, manutenção de emprego e renda e crescimento econômico, podem ir de encontro às premissas que embasam o uso de um sistema descentralizado em relação ao centralizado. Chygryn *et al.* (2018) however, key ideas appeared far more earlier. Nevertheless, many controversial empirical research results are focused on the identification of fiscal decentralization influence on economic and social development (different empirical researches confirmed its positive, negative or insignificant influence, Melnyk *et al.* (2018) e Pimonenko (2017) descrevem que isso pode ocorrer porque a descentralização fiscal geralmente envolve a transferência de uma quantidade significativa de recursos orçamentários ao nível de governo subnacional com a expansão simultânea de suas capacidades financeiras.

Nesse contexto, a Teoria Econômica da Descentralização Fiscal surge como base teórica para compreender o fenômeno que envolve o sistema federativo nacional em relação à autonomia de todos os níveis de governo, políticas fiscais, transferências de recursos, competências tributárias e a relação nem sempre cooperativa entre os entes. Nesse âmbito teórico, a participação do Estado em vários setores da economia pode interferir na relação da estrutura vertical do setor público, já que o governo central tem responsabilidade pela estabilização macroeconômica e a distribuição de renda (Baskaran *et al.*, 2016; Boadway & Cuff, 2017; Catarino & Abraham, 2018; Ewetan *et al.*, 2020; Vande, 2021)

No país, os incentivos fiscais como instrumento de política econômica, decorrentes de isenções, benefícios fiscais, finalidades especiais, entre outras vantagens, foram aplicados em diversos tributos que compõem os fundos de repasses de recursos para os municípios brasileiros. Porém, a aplicação desses incentivos em tributos que incidem sobre o consumo, a exemplo das políticas de incentivo aplicadas ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços em relação a exportação (ICMS exportação), do Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), pode provocar queda de arrecadação caso não haja crescimento da atividade econômica e compensação de aumento da arrecadação de tributos sobre a renda.

Nessa conjuntura, este estudo parte do pressuposto que as políticas de incentivo fiscal ampliam as externalidades negativas nas finanças públicas e afetam a distribuição das transferências intergovernamentais aos municípios. Com isso, baseando-se nessa premissa e considerando as políticas fiscais implementadas sobre o IPI, o ICMS exportação e o PIS/Cofins simultaneamente, questiona-se: **Quais os efeitos das políticas de incentivos fiscais, considerando sua incidência conjunta na multiplicidade dos tributos, nas finanças públicas dos municípios brasileiros?**

Parte-se da ótica que nos municípios esses efeitos podem ser severos e potencializados por contrastes econômicos e estruturais existente entre eles, considerando que as condições e o poder econômico dos municípios brasileiros estão diretamente ligados ao setor econômico predominante e às regiões as quais eles pertencem. Pequenos municípios em regiões mais vulneráveis economicamente se mantêm quase que unicamente de receitas provenientes de transferências governamentais (Leroy *et al.*, 2017; Revorêdo *et al.*, 2021; Ribeiro, 2016). Como objetivo geral, este estudo avaliou os efeitos das políticas de incentivos fiscais, aplicadas conjuntamente sobre IPI, ICMS exportação, PIS e Cofins, sobre o equilíbrio orçamentário dos municípios brasileiros.

Sobre a justificativa desta pesquisa, discorre-se que os estudos, sejam internacionais, no contexto de diferentes países, ou nacionais, analisaram os efeitos das políticas de incentivos fiscais nas finanças públicas dos entes subnacionais, de forma isolada, em tributos e setores econômicos específicos (Abad *et al.*, 2020; Bergman *et al.*, 2016; Gross, 2021; Larch *et al.*, 2021; Peña, 2020; Pfeiffer *et al.*, 2021; Piergallini & Postigliola, 2020; Botelho & Abrantes, 2020; Fazoli *et al.*, 2018; Marostica & Petri, 2017).

Em relação aos efeitos das políticas de incentivos fiscais nas finanças públicas dos entes subnacionais brasileiros, Barbosa *et al.* (2020), Vieira, Oliveira e Ávila (2021), Griebeler, Silva e Allebrandt (2020) apontaram que os incentivos fiscais foram positivos para as finanças dos entes subnacionais, em específico a dos municípios, principalmente quanto às receitas próprias, pois influenciaram na geração de novos empregos formais e no aumento do consumo de bens e serviços. Não obstante, Alves (2018), Meneghetti Neto (2017), Correia e Neduziak (2019) constataram efeitos negativos ao comprometeram a autonomia orçamentária de estados e municípios, ao limitarem suas capacidades de investimento e expandirem suas dívidas.

Um dos motivos desses resultados conflitantes pode estar na base tributária utilizada, considerando que os estudos, em sua maioria, analisaram políticas isoladas incidentes (e/ou decorrentes) sobre um único tributo. Essas análises particularizadas podem, de certo modo, encobrir e enviesar os resultados dos efeitos das intervenções estatais pela aplicação de políticas de incentivos fiscais nas finanças públicas dos governos subnacionais. Ressalta-se que os efeitos das políticas de incentivos fiscais em setores específicos, a exemplo do IPI, incidente e produtos industrializados, não avaliam os impactos dessa política em setores econômicos em função do comportamento da renda ou do consumo.

Este estudo avança ao verificar a incidência e as implicações, de modo conjunto, dos efeitos da política fiscal sobre a multiplicidade de tributos nas finanças públicas municipais. Analisar as políticas de incentivos fiscais praticadas simultaneamente no IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins, sobre o equilíbrio fiscal das finanças públicas dos municípios brasileiros em setores econômicos e regiões brasileiras pode ser considerado um ineditismo e uma inovação em estudos sobre políticas fiscais, pois a investigação abrangendo o setor industrial, de serviços e agropecuário, permite identificar os efeitos macroeconômicos dessas políticas em relação às finanças municipais por setores. Além disso, avança-se ao analisar para diferentes regiões o comportamento dos repasses da União e dos estados para os municípios em um cenário de múltiplas políticas de isenções fiscais adotadas simultaneamente.

Como contribuições teórico-empíricas, os resultados apontam para o fato de que, em geral, as políticas de incentivos fiscais não favoreceram o equilíbrio fiscal das finanças dos municípios pertencentes às regiões Sul e Centro-Oeste. Além disso, os efeitos foram negativos para o equilíbrio das finanças públicas municipais por meio dos setores industrial e agropecuário e positivo por meio do setor de serviços.

2. Política Fiscal

As políticas fiscais são consideradas como um dos elementos norteadores das discussões em torno das finanças públicas e o seu complexo exercício em manter o equilíbrio entre receitas e despesas. Em termos conceituais, a Teoria Econômica Clássica tem, no estudo seminal de Keynes (1936), os primeiros pressupostos para o uso da política fiscal como forma de estimular a economia. Em períodos de instabilidade, para alavancar o investimento e manter a atividade econômica, a utilização de políticas fiscais, por parte do governo, aumenta as expectativas dos empresários, e isso pode contribuir para a elevação de investimentos e manutenção do emprego e da renda, o que é particularmente relevante às finanças públicas (Keynes, 1996).

Já Haavelmo (1945), em um estudo seminal, é contrário à ideia de que as políticas fiscais precisam ser expansionistas, pois a manutenção do emprego pode ser alcançada com um orçamento equilibrado e financiados por impostos previamente arrecadados. Barro (1974) descreve que as políticas fiscais seriam ineficientes, uma vez que as pessoas esperariam aumento de impostos para compensar os gastos fiscais. Dessa forma, as referidas políticas teriam efeitos contracionistas e não expansionistas.

No âmbito da política fiscal, o governo central, na busca por crescimento e manutenção do emprego e da renda, faz uso de políticas de incentivos fiscais. Essas políticas são um importante instrumento para avaliar o ambiente de investimento de um país, e são formas positivas de atrair investidores para setores específicos da economia (Babajide *et al.*, 2014; Moolman & Zwan, 2016). Porém, em contraponto, Kraal (2019) argumenta que, na prática, incentivos fiscais não são satisfatórios, pois são ineficazes, podem afetar negativamente a base tributária, e estão sujeitos a abusos e corrupção.

Especificamente no que se refere às finanças públicas, a literatura discute também os efeitos das políticas de incentivos fiscais sobre as finanças dos entes subnacionais. Griebeler, Silva e Allebrandt (2020) e Barbosa *et al.* (2020) afirmam que os incentivos fiscais não comprometem o equilíbrio fiscal do município, pois promovem crescimento na arrecadação própria desses entes (Araújo, 2016). Por outro lado, para Makreshanska-Mladenovska e Petrevski (2020), há uma associação entre as políticas de incentivos fiscais e o déficit orçamentário, além de “ferir” a autonomia federativa. Entretanto, a dependência dos governos locais por transferências intergovernamentais não interfere na disciplina fiscal desses governos.

Em resumo, as análises da literatura a respeito dos efeitos dos incentivos fiscais no equilíbrio das finanças públicas são divergentes, pois os estudos mostraram que esses efeitos podem estar relacionados a fatores como autonomia fiscal dos entes federados, arrecadação própria, déficit orçamentário, transferências intergovernamentais. Um dos motivos dessa divergência pode estar relacionado à base tributária analisada, já que em sua maioria esses estudos analisaram os incentivos fiscais pelo viés de um só tributo e por meio de setores econômicos específicos, o que pode levar a inconclusividades sobre os efeitos dessas políticas sobre as finanças públicas (Bresser-Pereira & Nakano, 2020).

3. Finanças Públicas sob a Égide da Teoria Econômica da Descentralização Fiscal

Na complexidade do sistema federativo que envolve autonomia, competências tributárias, políticas fiscais, transferências intergovernamentais, a Teoria Econômica da Descentralização Fiscal surge como base teórica que auxilia e norteia as discussões em torno das finanças públicas, em especial, a dos municípios. A sustentação teórica da descentralização fiscal é fomentada pelos estudos seminais de Hayek (1945), Samuelson (1954), Tiebout (1956), Musgrave (1959) e Oates (1972), que apresentaram os conceitos, as funções fiscais e os dispositivos de controle fiscal partilhados entre os níveis de governo, todos sob a coordenação do governo central.

Nesse cenário, a literatura empírica discute os efeitos da descentralização fiscal sobre as finanças públicas pelos mais variados temas. Estudos internacionais analisaram esses efeitos por meio do orçamento público, de transferências intergovernamentais, despesas de capital, receitas e gastos públicos (Bisaro *et al.*, 2020; Chiades *et al.*, 2019; Joanis, 2016; Kim, 2018; Smith & Revell, 2016).

Destaca-se, ainda, o estudo de Jia, Ding e Liu (2020), que descreve que a descentralização fiscal interferiu negativamente nas finanças públicas dos governos locais na China ao reduzir a execução tributária desses governos. Makreshanska-Mladenovska e Petrevski (2020) encontraram evidências sobre a associação entre descentralização e finanças públicas por meio do déficit orçamentário em onze países europeus.

Outros estudos empíricos expandiram os achados sobre os efeitos da descentralização fiscal nas finanças públicas dos entes subnacionais. Sovilla, López e Sánchez (2018) discorreram que descentralização não gera autonomia fiscal e é ruim para as finanças públicas, pois provoca endividamento dos governos locais. Já para Masaki (2018), a descentralização fiscal aumenta a capacidade tributária dos governos locais, com mais volumes de captação de suas receitas próprias.

Na literatura nacional, as estudos abordaram as implicações da descentralização nas finanças públicas por meio de estresse fiscal, estabilidade econômica, saúde primária, capacidade estatal, transferências intergovernamentais, lei de responsabilidade fiscal, desenvolvimento econômico, entre outras pesquisas (Almeida, 2016; Botelho & Abrantes, 2020; Corcelli, 2021; Dantas Junior *et al.*, 2019; Luna *et al.*, 2017; Nishijima *et al.*, 2017; Suzart *et al.*, 2018).

Entretanto, estudos empíricos que convergem para o tema desta pesquisa ainda são muito parecidos ou tendem a analisar os mesmos impostos ou objetos. Em análises sobre o ICMS, Araújo (2016) indica que tais políticas não tiveram efeito a curto prazo nas finanças públicas do Estado de Goiás, Cavalcante e Zanoch (2020) afirmaram que em 2020 as renúncias fiscais aumentaram consideravelmente e interferiram no orçamento público, Braatz e Rocha (2021) efetiva ou potencialmente, causam impacto significativo nas finanças públicas do Rio Grande do Sul: os parâmetros do Fundo de Manutenção e Desenvolvimento da Educação Básica e de Valorização dos Profissionais da Educação (FUNDEB) descreveram que as perdas de receitas devido às políticas de incentivos fiscais comprometeram o orçamento e as finanças públicas dos municípios do Rio Grande do Sul.

Em relação aos incentivos fiscais sobre o IPI, alguns estudos demonstraram que essas políticas foram positivas para as finanças públicas, principalmente nas receitas próprias municipais (Barbosa *et al.*, 2020; Vieira, Oliveira & Ávila, 2021), que, além de não provocaram queda relevante nas receitas, não provocaram desequilíbrios orçamentários que pudessem comprometer a execução de políticas públicas (Oliveira, Pinto & Rita, 2017).

Percebeu-se que não há na literatura um consenso sobre os efeitos da descentralização fiscal nas finanças dos entes subnacionais. Nesse cenário, esta pesquisa buscou analisar os efeitos das políticas de incentivos fiscais sobre o IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins nas finanças públicas dos municípios brasileiros, quando essas foram implementadas simultaneamente. Acredita-se que possíveis perdas, por exemplo, no consumo, devido às isenções na indústria podem ser compensadas com o aumento da arrecadação em razão da manutenção da renda e do emprego, principalmente nos municípios maiores.

Ademais, como ressalta Silva (2019), sob o pretexto de incentivar a indústria ou atividade econômica, em algumas regiões do país essas políticas podem servir apenas para a propagação de clientelismo e nepotismo por meio de privilégios subjetivos. Goularti (2019), argumenta que, a depender da região brasileira, as políticas de incentivos fiscais podem potencializar a concentração de riquezas e agravar as desigualdades. Catão (2004) expõe ainda que políticas de incentivos fiscais não ajudaram as finanças e o desenvolvimento dos municípios, por exemplo, das regiões Norte e Nordeste, que não contribuíram para a criação de uma atividade econômica ou de um setor econômico de destaque. Dessa forma, buscou-se analisar esses efeitos para cada uma das cinco regiões do Brasil separadamente. Com isso, formulou-se a primeira hipótese:

H₁: Os efeitos conjuntos das políticas de incentivos fiscais tendem a afetar o equilíbrio das finanças públicas dos municípios, conforme a região geográfica de localização.

Para Baião, Cunha e Souza (2017) e Costa *et al.* (2012), a análise por região se justifica, pois o tamanho do país e a forma de divisão territorial sob a qual se organiza, acentuam as disparidades existentes, não só entre os municípios, em razão do seu tamanho, mas também devido à região em que eles se encontram, inclusive no que se refere às finanças públicas. Szajnbok (2019) e Vieira *et al.* (2019) ressaltam ainda que a existência de disparidades regionais faz com que o ente público adote estratégias para equalizar a situação econômica.

Além do mais, como salientam Botelho e Abrantes (2020) as desonerações tributárias se tornaram uma tendência no Brasil, representando, em 2016, 21% da arrecadação federal. Nesse contexto, este trabalho objetivou analisar a relação das políticas de desonerações tributárias com indicadores socioeconômicos das regionais brasileiras. Para tanto, embasou-se em debates sobre desonerações tributárias, federalismo, sistema tributário e desenvolvimento e desigualdade regional. Com relação aos métodos, realizou-se de análises estatísticas descritivas, pesquisas bibliográficas e a estimação de Regressões Lineares Simples (RLS), a adoção de políticas de incentivos fiscais passou a ser estimulada diante da possibilidade de equidade tributária, eficiência administrativa e beneficiamento a setores não atendidos pelo Estado, em busca da redução de disparidades regionais. Tem-se também que a característica dos municípios está intimamente relacionada com a região em que ele se encontra e isso pode interferir nas suas finanças públicas. Como destaca Almeida (2016), as regiões Norte e Nordeste, por exemplo, possuem menor concentração de municípios, menor densidade demográfica e baixo desenvolvimento econômico.

Entretanto, como as isenções ocorreram em setores econômicos diferentes, os efeitos das políticas de incentivos fiscais sobre as finanças públicas dos municípios brasileiros foram realizadas por meio de cada um dos três setores – indústria, serviços e agropecuário – separadamente. Dessa forma, formulou-se a segunda hipótese deste estudo:

H₂: Os efeitos conjuntos das políticas de incentivos fiscais afetam o equilíbrio fiscal das finanças públicas dos municípios brasileiros, conforme a predominância do setor econômico beneficiado.

Para Zolt (2015), a análise por setor econômico é pertinente porque os governos concedem incentivos fiscais a grupos selecionados de contribuintes ou a setores específicos da economia, sob a justificativa de mitigar falhas de mercado e escassez de investimentos internos. Como descrevem Sosvilla-Rivero e Rubio-Guerrero (2022), o conhecimento dos efeitos das políticas fiscais por meio de cada setor econômico é um elemento importante para estabelecer políticas públicas como, por exemplo, as isenções fiscais.

Ademais, segundo Christelis *et al.* (2019), Jordà e Taylor (2016) transitory income shocks (positive or negative, subestimar os efeitos a curto e longo prazo das políticas de incentivos pode levar o governo a estabelecer metas fiscais inatingíveis por setor econômico, crescimento lento, déficit orçamentário e consequente prejuízo para as finanças públicas de todos os entes da Federação.

4. Metodologia

A amostra considerada foi de 5.570 municípios brasileiros. A amplitude temporal, delimitada pela disponibilidade dos dados, variou entre 1999 e 2017.

Como variável dependente, usou-se uma proxy para mensurar o equilíbrio fiscal das finanças públicas de cada um dos municípios brasileiros. Essa proxy foi determinada pelo Quociente de Equilíbrio Fiscal (QEF), definido por Kohama (2015), como sendo a divisão do somatório da receita corrente total pelas despesas correntes totais. Para Akin, Bulut-Cevik e Neyapti (2016), Kyriacou, Muinelos-Gallo, Roca-Sagalés (2017), Neyapti (2013) e Marconato, Parré e Coelho (2021), o quociente das receitas pelas despesas é uma das melhores formas de mensurar o equilíbrio fiscal dos municípios, pois uma investigação dos efeitos das políticas fiscais sobre as finanças públicas subnacionais, deve abordar aspectos que envolvam esses elementos.

Para mensurar a ocorrência das políticas de incentivos fiscais aplicadas simultaneamente, foi utilizada como variável explicativa uma *dummy* denominada desoneração (*deson*). Na elaboração dessa variável, primeiro atribuiu-se uma *dummy* para representar os incentivos fiscais correspondentes ao IPI, designou-se valor 1 para os anos em que ocorreram os incentivos fiscais no IPI e zero para os anos que não tiveram esses incentivos. Da mesma maneira, foram criadas outras duas *dummies*, uma representando os incentivos fiscais sobre o ICMS exportação e outra para os incentivos sobre o PIS/Cofins, em ambas também se designou valor 1 aos anos em que aconteceram as desonerações de cada um dos tributos e zero caso contrário.

Em seguida, a *dummy* que representou a ocorrência simultânea dos incentivos fiscais foi elaborada a partir do produto das variáveis *dummies* que captaram individualmente os anos em que ocorreram os incentivos de cada tributo separadamente. Obteve-se o valor 1 para os anos em que as políticas foram aplicadas simultaneamente e zero para os anos em que não houve a ocorrência simultânea. A análise dos efeitos dessas políticas, segundo Jorge e Martins (2013), Rumina, Balandina e Bannova (2015) se justifica, pois elas podem ser pouco eficientes, também têm efeitos sobre a demanda agregada por diversos canais, impostos, gastos e transferências correntes, investimentos públicos, despesas e receitas, além do efeito multiplicador sobre o consumo e investimento privados.

Como variável explicativa, usou-se também o Valor Adicionado Bruto (VAB_t) para mensurar o comportamento da atividade econômica em cada um dos seus três setores da economia: industrial, serviços e agropecuário. Suri *et al.* (2011), Todaro e Smith (2012) descrevem que uma vez que compõe o PIB, o VAB reflete o aumento da produção real de um país, sendo um importante impulsionador do crescimento econômico, devido à relação existente entre o emprego e a renda da população. Utilizou-se a variação do PIB por setor, em razão dos objetivos do estudo, que era fazer uma análise dos efeitos das isenções fiscais seccionada por setor econômico especificamente (indústria, agropecuário e serviços).

Foram usadas variáveis de controle para captar o efeito do desenvolvimento econômico, questões políticas e gestão fiscal sobre o equilíbrio das finanças públicas dos municípios brasileiros. Para o desenvolvimento econômico, foi utilizada uma *proxy* denominada admissão (*Adm*), calculada pela razão entre o número de admissões formais pelo número de demissões formais em cada um dos três setores econômicos separadamente.

Segundo Aglietta (1979), Todaro e Smith (2012), o comportamento das admissões formais é um bom indicador macroeconômico, pois, além de retratar o crescimento econômico, o aumento das demissões formais interfere significativamente no desenvolvimento socioeconômico. Albertini *et al.* (2021) e Challe (2020) descrevem que, no setor industrial, especificamente, o risco de demissões formais tem influência sobre as políticas fiscais, pois, em condições adversas, o trabalhador aumenta a poupança e diminui o consumo e isso pode provocar efeitos negativos sobre as finanças públicas.

Mensurou-se a influência da descentralização fiscal nas finanças municipais por meio de uma *dummy* nomeada (Partido), que buscou captar como as relações políticas, ou seja, a alternância de poder, entre o nível de governo municipal e federal interferem no equilíbrio das finanças dos municípios. A referida *dummy* é representada por 1 quando o partido do gestor municipal é o mesmo do Presidente da República e zero caso não seja. Sakurai e Menezes-Filho (2011), Veloso e Bornhold (2016), Balaguer-Coll *et al.* (2015), Chortareas, Logothetis e Papandreou (2016) afirmam que tal análise pode revelar resultados adicionais sobre como fatores de natureza política afetam as finanças públicas e se esses fatores podem interferir nas questões orçamentárias.

Já o Índice Firjan de Gestão Fiscal (IFGF) foi utilizado como variável controle voltada para a regulação econômica. Silva *et al.* (2020) e Cruz e Afonso (2018) descrevem que o objetivo do IFGF é estimular a cultura da responsabilidade administrativa, a fim de possibilitar aprimoramento da gestão fiscal municipal, pois a ausência de regulação representa desincentivo para que os orçamentos sejam mais acurados. Isso porque gestão de excelência é essencial para que o resultado orçamentário seja de qualidade em um território, o que reforça sua importância na modelagem, dado que essa variável traz conteúdos além da dependente, envolvendo autonomia, gastos com pessoal, investimentos e liquidez. Ademais o teste de endogeneidade foi negativo para essa variável e a dependente.

Para captar se outros fatores além dos incentivos fiscais tiveram efeito sobre as finanças municipais, foram utilizadas *dummies* temporais (T_i ; $i = 1$ a 5) para cada ano em que os incentivos fiscais ocorreram simultaneamente. Dorn, Gäbler e Rösel (2021) relatam que essas *dummies* buscam captar efeitos macroeconômicos não observados no modelo, como comportamento das bolsas de valores, taxa de câmbio, inflação, entre outros, que podem eventualmente afetar as finanças públicas dos entes subnacionais. A Tabela 1 apresenta a descrição das variáveis usadas.

Tabela 1

Variáveis utilizadas nos modelos estimados

Variáveis	Descrição	Fonte	Literatura
QEF	Quociente de Equilíbrio Fiscal	-	Kohama (2015); Marconato, Parré e Coelho (2021); Neyapti (2013); Akin, Bulut-Cevik e Neyapti (2016), Kyriacou, Muínelo-Gallo, Roca-Sagalés (2017)
<i>VABind</i>	Valor Adicionado Bruto industrial	IBGE	Suri <i>et al.</i> (2011); Todaro e Smith (2012)
<i>VABserv</i>	Valor Adicionado Bruto serviços		
<i>VABagro</i>	Valor Adicionado Bruto agropecuário		
<i>Partido</i>	<i>Dummy</i> para o alinhamento partidário assume 1 se o partido do prefeito for o mesmo do Presidente da República e 0 caso contrário	TSE	Sakurai e Menezes-Filho (2011); Veloso e Bornhold (2016); Balaguer-Coll <i>et al.</i> (2015); Chortareas, Logothetis e Papandreou (2016)
<i>IFGF</i>	Índice Firjan de Gestão Fiscal	FIRJAN	Silva <i>et al.</i> (2020); Cruz e Afonso (2018)
<i>Admind</i>	Quociente entre o número de admissões formais e demissões formais no setor industrial	CAGED	Aglietta (1979); Todaro e Smith (2012); Albertini <i>et al.</i> (2021); Challe (2020)
<i>Admserv</i>	Quociente entre o número de admissões formais e demissões formais no setor de serviços		
<i>Admagro</i>	Quociente entre o número de admissões formais e demissões formais no setor agropecuário		
<i>deson</i>	<i>Dummy</i> para indicar as desonerações simultâneas do IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins	Portal de Legislação do Planalto	Jorge e Martins (2013); Rumina, Balandina e Bannova (2015)
T_1 a T_5	<i>Dummies</i> temporais para captar se outros fatores além das políticas de incentivos fiscais	-	Mattos, Rocha e Toporcov (2013) Dorn, Gäbler e Rösel (2021),

* Os valores monetários foram ajustados pelo Índice Geral de Preços (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas - FGV, na data de 31/12/2017, em milhares de reais e ponderadas pela população (per capita).

Fonte: elaborada pelo autor.

Com isso, foram estimados modelos econométricos para dados em painel para cada um dos três setores econômicos e para cada região do país. Para garantir a consistência e robustez dos resultados, os modelos foram estimados em quatro etapas, diferenciadas pela inclusão de variáveis. Primeiro, estimou-se os efeitos apenas das variáveis explicativas, depois as variáveis de controle foram incluídas por etapas. A Equação 1 apresenta a forma geral do modelo estimado.

$$FIN_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 \ln VABs_{it} + \beta_2 (deson \times VABs)_{it} + \xi X_{kit} + e_{it} \quad (1)$$

Como apresentado na Tabela 1, FIN_{it} representa o Quociente de Equilíbrio Fiscal (QEF); $deson$ e $VABs_{it}$ são as variáveis explicativas; X_{kit} é um vetor de k variáveis de controle; α_{it} é o intercepto a ser estimado; e_{it} o erro aleatório do modelo. i refere-se a cada um dos municípios brasileiros e t representa cada ano considerado no modelo.

Ressalta-se que a estimativa dos efeitos das isenções fiscais nas finanças públicas dos municípios brasileiros é dada pela soma dos coeficientes das variáveis VAB_s e $deson \times VAB_s$, já que a variável $desn \times VAB_s$ foi construída por meio do produto do VAB pela *dummy* referente às políticas de isenções fiscais implementadas simultaneamente. Gujarati e Porter (2011) e Wooldridge (2011) descrevem que a estimativa ocorre por meio da soma dos coeficientes porque quando se multiplicam duas variáveis combinam-se todas as observações, com isso a estrutura da regressão se altera, podendo modificar o intercepto, o coeficiente angular ou ambos. Nesse tipo de regressão, como a variável *dummy* representa períodos diferentes no tempo, temos um intercepto diferencial e um coeficiente angular diferencial.

Para instrumentalizar a estimação dos modelos, primeiro testou-se a estacionariedade da série temporal, que varia de 1999 a 2017, por meio do teste da raiz unitária para dados em painel. Optou-se pelo teste da raiz unitária do tipo Fischer pelo fato desse ser aplicado tanto em painéis balanceados como desbalanceados. Depois, aplicou-se o teste de consistência dos estimadores de Durbin-Wu-Hausman para verificar a existência ou não de endogeneidade entre a variável dependente e a variável explicativa (Janot, Vandanjon & Gautier, 2016) good results can be obtained. However, the users are in doubt whether the columns of the observation matrix (the regressors).

Por fim, além da logaritmização das variáveis dependente e monetárias, os dados referentes às outras variáveis do modelo foram tratadas por meio da *Winsorizing*, com o objetivo de obter um conjunto de dados ainda mais robusto.

5. Resultado e Discussões

5.1 Políticas de Incentivos Fiscais e Finanças Públicas dos Municípios Brasileiros por Setor Econômico

Dada a estacionariedade e a não endogeneidade das variáveis dependentes e explicativas, a Tabela 2 apresenta os resultados dos efeitos dos incentivos fiscais aplicados simultaneamente sobre o IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins no equilíbrio das finanças municipais. Ressalta-se que os modelos 1, 2 e 3 são estimados para garantir a consistência e robustez das estimações. Assim, os resultados referentes à variável de interesse são apresentados pelo Modelo 4.

Com isso, os primeiros resultados, referentes à variável explicativa, indicam que as isenções fiscais aplicadas ao IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins, quando implementados simultaneamente entre os anos de 2009 e 2013, têm efeito negativo sobre o equilíbrio das finanças públicas municipais por meio dos setores industrial e agropecuário. Já em relação ao setor de serviços, os resultados mostraram que os efeitos das isenções fiscais sobre o equilíbrio das finanças municipais tendem a ser positivos. Destaca-se que essa estimativa é dada pela soma dos coeficientes das variáveis $\ln VAB$ e $desonxVAB$, já que a variável $desnxVAB$ foi construída por meio do produto da *dummy* referente às isenções fiscais pelo VAB .

De maneira geral, o resultado inferencial relativo à variável de interesse vai contra as premissas da Teoria Econômica da Descentralização Fiscal, que, segundo Musgrave (1959), dá ao governo central a condição de interferir na economia em busca de estabilidade macroeconômica. Isso porque os incentivos fiscais executados simultaneamente sobre o IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins, ao provocarem efeitos negativos no equilíbrio das finanças municipais, podem interferir na condição alocativa desse ente e fornecer bens e serviços à sua população. Resultados os quais, segundo Bevilacqua, Buissa e Morais (2017), reforçam a necessidade de analisar com parcimônia e planejamento o uso dos incentivos fiscais, que, apesar de serem instrumentos legais, podem comprometer o equilíbrio fiscal dos entes federados.

Tabela 2

Efeitos dos incentivos fiscais sobre IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins no equilíbrio das finanças públicas dos municípios brasileiros por setor econômico

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Setor Industrial				
InVABind	- 0,0257*	- 0,0252*	- 0,0091*	- 0,0053*
<i>desonxVABind</i>	0,00000132*	0,00000133*	0,00000107*	0,00000044*
Partido		0,0623*	0,0223*	0,0283*
Adm ind			0,0032*	0,0015**
IFGF			0,2712*	0,1296*
T1				0,0211*
T2				0,0532*
T3				0,0917*
T4				0,0789*
T5				-0,1872*
n.º de obs	95.211	95.211	57.318	57.318
Teste F	0,0000*	0,0148*	0,0000*	0,0000*
Setor Agropecuário				
InVABagro	- 0,0475*	- 0,0464*	- 0,0155*	- 0,0073*
<i>desonxVABagro</i>	0,00000161*	0,00000165*	0,00000143*	-0,00000073*
partido		0,0615*	0,0226*	0,0282*
Adm agro			0,0022*	0,0016**
IFGF			0,2720*	0,1294*
T1				0,0253*
T2				0,0584*
T3				0,0973*
T4				0,0836*
T5				-0,1842*
n.º de obs	95.155	95.155	57.293	57.293
Teste F	0,0000*	0,0000*	0,0000*	0,0000*
Setor de Serviços				
InVABserv	- 0,0092*	- 0,0081*	0,0196*	0,0557*
<i>desonxVABserv</i>	0,00000146*	0,00000148*	0,00000193*	-0,00000057*
partido		0,0628*	0,0230*	0,0300*
Adm serv			0,0016**	0,0008***
IFGF			0,2631*	0,1097*
T1				0,0142*
T2				0,0627*
T3				0,1166*
T4				0,0988*
T5				-0,1739*
n.º de obs	95.227	95.227	57.333	57.333
Teste F	0,0000*	0,0000*	0,0000*	0,0000*

* Significativo ao nível de 5%; ** Significativo ao nível de 10%; *** Não significativo. Testes: *Durbin-Wu-Hausman* não foi significativo. Estimadores *OLS*. Utilização de efeitos fixos para os erros.

Fonte: resultados da pesquisa.

Ainda em relação aos resultados encontrados para a variável de interesse, para Matias Pereira (2017), isso acontece porque a aplicação de políticas fiscais equivocadas adotadas pelo governo após 2010, entre elas as de incentivos fiscais, contribuíram para desestruturar as finanças públicas. Na visão de Ribeiro (2019) e Bastos, Rodrigues e Lara (2015), um dos motivos dos efeitos negativos dos incentivos fiscais nas finanças públicas, principalmente depois de 2006, é o fato de o orçamento público ser impactado negativamente pelas desonerações fiscais. Lima e Machado (2018) argumentam ainda que as isenções fiscais não potencializam o aumento do valor adicionado produzido pelas empresas, que refletiu de forma negativa nas receitas e nas finanças públicas.

Esses resultados reforçam a proposição deste estudo, de que as políticas de incentivos fiscais, por serem dependentes umas das outras, quando aplicadas ao mesmo tempo em vários tributos, conforme o setor econômico, podem provocar efeitos negativos nas finanças públicas municipais. Isso coaduna com os achados empíricos de Ferreira Bruno, Moraes e Oliveira (2021), Rocha, Tatsch e Cário (2019) e Silva, Menezes Filho e Komatsu (2016) desenvolvidos e em desenvolvimento a ocorrência de mudança estrutural em direção à redução da participação da indústria no Produto Interno Bruto (PIB), que indicam o relevante crescimento do setor de serviços para a economia brasileira percebido principalmente no número de empregos totais gerados em seus vários segmentos, na comparação com o setor industrial.

Destaca-se que estudos empíricos como os de Vieira, Oliveira e Ávila (2021), Barbosa *et al.* (2020), Oliveira, Pinto e Rita (2017) e Lukic (2015) indicam que as isenções do IPI foram positivas para o equilíbrio das finanças públicas municipais. Em um cenário de implementação simultânea de múltiplas políticas de incentivos fiscais, isso provavelmente não ocorreu, uma vez que, ao analisar uma só política separadamente, esses estudos podem ter negligenciado o fato de o efeito delas sobre o equilíbrio das finanças públicas serem dependentes umas das outras.

Além do mais, não considerar que, durante um período, as isenções do IPI aconteceram concomitantemente às isenções sobre o ICMS exportação pode provocar um viés nos resultados. Como destacam Braatz e Rocha (2021), Silva e Gonçalves (2019), Cavalcante e Zancocchi (2020) e Davis e Biondini (2018), entre todas as isenções fiscais praticadas pelo governo, as sobre o ICMS exportação, via Lei Kandir, foram as que tiveram maior efeito negativo para o equilíbrio das finanças municipais.

Portanto, a análise mais abrangente dos incentivos fiscais executados simultaneamente sobre o IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins sobre o equilíbrio das finanças públicas municipais, apresentada pela variável de interesse utilizada, proporciona mais consistência e robustez aos resultados. Isso também permite, com base na Teoria da Descentralização Fiscal, confirmar a segunda hipótese deste estudo: que os efeitos das políticas de incentivos fiscais, múltiplas e dependentes umas das outras, sobre o equilíbrio fiscal das finanças públicas dos municípios brasileiros são variáveis, conforme o setor econômico beneficiado.

Entretanto, com o objetivo de dar ainda mais robustez à análise referente aos efeitos dos incentivos fiscais nas finanças públicas municipais, estimou-se um modelo tendo como *proxy*, para mesurar o equilíbrio fiscal, o Resultado Orçamentário Primário (ROP) – diferença entre receitas e despesas primárias – indicadores fiscais tradicionalmente publicados pelos entes públicos. Os coeficientes estimados apresentados na Tabela 3 permitem observar que, em geral, os resultados foram análogos aos encontrados para a variável dependente QEF, ou seja, a variável de interesse usada para inferir os efeitos das políticas de incentivos fiscais, quando aplicadas simultaneamente, tem efeito negativo sobre as finanças municipais por meio dos setores industrial e agropecuário. Destaca-se novamente que as estimativas são dadas pela soma dos coeficientes estimados para $\ln VAB$ e $\text{deson}xVAB$.

Tabela 3

Efeitos dos incentivos fiscais sobre IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins no resultado orçamentário primário dos municípios brasileiros por setor econômico

Variáveis	Coefficientes estimados
Setor Industrial	
lnVABind	- 25,1672*
desonxVABind	0,0145*
n° de obs	57.318
Teste F	0,0000*
Setor Agropecuário	
lnVABind	- 73,9890*
desonxVABind	0,0045*
n° de obs	57.318
Teste F	0,0000*
Setor de Serviços	
lnVABind	- 15,7912**
desonxVABind	0,0113*
n° de obs	57.318
Teste F	0,0000*

* Significativo ao nível de 5%; ** Não significativo; Testes: *Durbin-Wu-Hausman* não foi significativo. Estimadores *OLS*. Utilização de efeitos fixos para os erros

Fonte: resultados da pesquisa.

Em relação às variáveis de controle, a variável Partido apresentou efeito positivo sobre o equilíbrio das finanças públicas dos municípios. Achados que corroboram os estudos de Ansolabehere e Snyder Jr. (2006) para os Estados Unidos, Khemani (2007) para a Índia, Solé-Ollé e Sorribas-Navarro (2008) para a Espanha, Gonschorek, Schulze e Sjahrir (2018) para a Indonésia e Sakurai e Theodoro (2020) para o Brasil apontaram como um dos motivos para o efeito positivo do alinhamento partidário entre o prefeito e o Presidente da República nas finanças públicas municipais o excessivo volume de recursos extras por meio de transferências voluntárias. Isso indica também que a não alternância de poder no período analisado contribui para o equilíbrio fiscal dos municípios.

As estimativas referentes ao número de admissão formal para o setor industrial e agropecuário tiveram efeito positivo sobre o equilíbrio das finanças públicas municipais. Resultados que permitem inferir que o desenvolvimento econômico, representado pela variável Admissão, teve efeito positivo nas finanças dos municípios. Fächter, Aparecida e Vargas (2017) destacam que em períodos de incentivos fiscais ocorre, por exemplo, aumento no número de admissões formais na indústria, o que indica desenvolvimento econômico, e isso traz efeitos positivos para as finanças dos municípios.

Os resultados referentes ao IFGF apontaram efeito positivo sobre o equilíbrio das finanças municipais. Căpraru, Georgescu e Sprincean (2022) e Cruz e Afonso (2018) explicam que é esperado que uma adequada gestão fiscal tenha efeito positivo sobre as finanças públicas, pois ela está relacionada a planejamento, transparência e controle, elementos que beneficiam o saldo orçamentário.

No que se refere às variáveis temporais, as estimativas indicam que, entre 2009 e 2012, outros fatores, não inseridos no modelo, tiveram efeitos positivos sobre as finanças municipais. Behera e Dash (2018), Casquete-Baidal e León-Cedeño e Delgado-Solís (2020), Misra (2018) destacam que entre esses fatores têm-se: comportamento das bolsas de valores, taxa de câmbio, inflação, preço do barril de petróleo, oferta de moeda, balança comercial, flutuação de preços, entre outras razões.

5.2 Efeitos das Políticas de Incentivos Fiscais das Finanças Públicas dos Municípios Brasileiros por Região

Os resultados das estimativas dos efeitos das políticas de incentivos fiscais sobre o IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins, quando implementadas simultaneamente, no equilíbrio das finanças públicas dos municípios brasileiros, apresentados pelos coeficientes estimados da variável de interesse, para cada região do país são apresentados na Tabela 4.

Os efeitos se apresentaram negativos para a região Sul por meio de todos os setores econômicos, e para região Centro-Oeste por intermédio dos setores industrial e agropecuário. E, de maneira geral, os resultados foram positivos para as regiões Nordeste, Norte e Sudeste.

Os números da região Sul podem indicar que as políticas de incentivos fiscais dependentes umas das outras e implementadas simultaneamente, adotadas pelo Governo federal não contribuíram para o equilíbrio das finanças públicas dos municípios. Essas estimativas podem indicar que na referida região o uso das políticas de incentivos fiscais por parte do Governo federal em busca de estabilidade econômica não foram positivos para as finanças municipais por meio de nenhuma das atividades econômicas, seja em relação ao consumo ou pela manutenção do emprego e da renda. Para Silva e Gonçalves (2019) e Bozzetto (2017), isso ocorreu devido à não compensação das renúncias fiscais por parte da União, principalmente nos estados do Paraná e Rio Grande do Sul.

Tabela 4

Efeitos dos incentivos fiscais sobre IPI, ICMS exportação e PIS/Cofins no equilíbrio das finanças públicas dos municípios brasileiros para cada região do país

Variáveis	Centro-oeste	Nordeste	Norte	Sudeste	Sul
Setor industrial					
InVABind	-0,0286*	-0,0018***	0,0139*	-0,0027***	-0,0356*
desonxVABind	0,00000091**	0,00000165*	0,00000148*	0,00000010*	0,00000132**
Partido	0,0688*	-0,0214*	0,0494*	0,0140*	0,0496*
Adm ind	0,0158*	0,0018*	-0,0011***	0,0064*	0,0017***
IFGF	0,2542*	0,1819*	0,2326*	0,3346*	0,3250*
Setor de serviços					
InVABserv	-0,0073***	0,0265*	0,0431*	0,0299*	-0,0355*
desonxVABserv	0,00000357*	0,00000268*	0,00000184*	0,00000160*	0,00000152*
Partido	0,0673*	-0,0192*	-0,0510*	-0,0144*	0,0487*
Adm serv	-0,0005***	-0,0004***	-0,0005***	-0,0038**	0,0096*
IFGF	0,2517*	0,1729*	0,2247*	0,3266*	0,3172*
Setor agropecuário					
InVABagro	-0,0695*	0,0257*	-0,0371*	-0,0043***	-0,1071*
desonxVABagro	0,00000172*	0,00000222*	0,00000206**	0,00000249*	0,00000115*
Partido	0,0648*	-0,0220*	-0,0516*	0,0138*	0,0501*
Adm agro	-0,0114***	0,0021**	-0,0036**	0,0036***	0,0011***
IFGF	0,2521*	0,1823*	0,2299*	0,3375*	0,3275*
n° de obs	4.877	16.805	3.901	18.123	13.587
Teste F	0,0000*	0,0000*	0,0000*	0,0000*	0,0000*

* Significativo ao nível de 5%; ** Significativo ao nível de 10%. *** Não Significativo. Testes: *Durbin-Wu-Hausman* não foi significativo. Estimadores *OLS*. Utilização de efeitos fixos para os erros.

Fonte: resultados da pesquisa.

Os resultados negativos para as regiões Sul e Centro-Oeste podem indicar que os elementos regionais são sensíveis a esse tipo de política fiscal. Podem mostrar que existem questões mais complexas, como vulnerabilidades, a serem avaliadas pelo governo central ao adotar incentivos fiscais em busca de estabilidade econômica. Perez *et al.*, (2020), Wanzinack e Signorelli (2014) criado com vistas à identificação de vulnerabilidades e minimização de problemas de seu entorno, contribuindo com o Desenvolvimento Regional. Com a recente política nacional de expansão do Ensino Superior Federal, foi viabilizada a criação do campus Litoral da Universidade Federal do Paraná (UFPR Litoral) descrevem que essas vulnerabilidades podem ser crescimento populacional em descompasso com crescimento econômico, panorama social desfavorável, precários indicadores de saúde e educação, fragilidades ambientais e ocupação territorial sem preservação do ecossistema.

Ainda quanto à variável de interesse, os resultados positivos encontrados em relação a região Sudeste, por meio do setor de serviços, podem apontar que, pelo fato da região ter uma capacidade econômica forte, possíveis perdas da arrecadação industrial foram compensadas por outras atividades econômicas. Segundo Teles (2016), isso se deu devido à solidez econômica da região que possui o maior PIB do país.

Não obstante, ao abarcar por meio da variável de interesse as isenções sobre vários tributos – IPI, ICMS exportação, PIS/Cofins – quando esse foram aplicados de maneira simultânea, os resultados positivos para algumas regiões e negativos para outras, podem indicar também que, a depender do setor econômico predominante, pode ter tido um movimento compensador em algumas regiões, por exemplo, por meio do consumo, provocando assim um efeito positivo sobre as finanças públicas municipais. Com isso, norteado pela Teoria Econômica da Descentralização Fiscal, os resultados encontrados confirmam a primeira hipótese deste estudo, de que os efeitos das políticas de incentivos fiscais, múltiplas e dependentes umas das outras, sobre o equilíbrio fiscal das finanças públicas dos municípios brasileiros são variáveis, conforme a região geográfica de localização.

Em relação às variáveis de controle, as estimativas referentes à variável Partido apresentaram positivas para as finanças municipais em todas as regiões. Esses números podem refletir a importância das relações políticas entre o prefeito e o Presidente da República para as finanças municipais em todas as regiões do país. Quanto às admissões formais, os resultados apontam que o efeito positivo sobre o equilíbrio das finanças públicas municipais é mais destacado por meio do setor industrial, com ênfase para as regiões Centro-Oeste, Nordeste e Sudeste.

Por fim, o IFGF foi positivo para todas os setores econômicos, independentemente da região do país. Entretanto, os resultados empíricos apresentados por Miranda *et al.* (2018) abrangendo o período de 2011 a 2015. Adotou-se a Metodologia do Índice FIRJAN de Gestão Fiscal (IFGF afirmam que, apesar das regiões Norte e Sudeste apresentarem os maiores IFGE, os efeitos positivos de um boa gestão fiscal são mais significativos nas regiões Sul e Sudeste.

6. Considerações Finais

Os resultados, além de apontarem que as políticas de isenções fiscais não contribuíram para o equilíbrio das finanças dos municípios brasileiros, fomentam a discussão sobre o recorrente uso de políticas de incentivos fiscais em busca de estabilidade econômica. Isso porque sugerem um ciclo populista por parte de diferentes governos brasileiros em busca de aprovação e manutenção do poder. Ao evidenciarem que os incentivos fiscais não têm contribuído para o equilíbrio fiscal dos municípios, verifica-se que, por vezes, essas medidas são usadas apenas com fins políticos. Nesse cenário, sugere-se que o governo central saia desse ciclo vicioso de adoção de políticas econômicas expansionistas e adote políticas fiscais mais responsáveis, para que, além de promover estabilidade econômica, busque também não prejudicar o equilíbrio das finanças públicas.

Quanto às consequências desses resultados, constata-se que os incentivos fiscais vão contra as premissas teóricas da descentralização fiscal – maior eficiência na prestação de bens e serviços; **otimização** do bem-estar da população; possibilidade de maior oferta de bens e serviços públicos adequados às preferências regionais – que embasam a justificativa do uso do sistema descentralizado em relação ao centralizado. Isso provavelmente por dois motivos: primeiro, porque os incentivos podem interferir nos repasses e dificultar ainda mais os municípios, que em sua maioria dependem desses recursos na prestação de bens e serviços, afetando assim sua capacidade alocativa. Segundo, porque não há uma exigência de que os municípios deem algum tipo de contrapartida a esses repasses.

Quanto as implicações para os formuladores de políticas públicas, que via de regra elaboram essas políticas fiscais numa ótica do tipo *Top-down*, pensando só nos seus efeitos econômicos a partir de uma visão voltada para questões macro, os resultados deste estudo podem indicar que esses atores políticos não têm conhecimento de quão sensível os municípios são diante das manobras políticas e fiscais nos níveis superiores do governo.

Portanto, faz-se importante que os formuladores de políticas públicas estabeleçam mecanismos – além do já previsto em lei, como a proporcionalidade populacional – que vinculem essas transferências de recursos a contrapartidas por parte dos municípios. Nesse contexto, algumas medidas poderiam ser implementadas: primeiro, a criação, na esfera municipal, de um sistema informacional padronizado e detalhado que dê condições ao governo central de acompanhar a prestação de bens e serviços dos municípios à sua população. Segundo, a criação de um indexador que estabeleça um índice referente à alocação de bens e serviços prestados por esses municípios à sua população, e condicione o recebimento dos repasses de recursos do governo central a uma medida quantitativa estabelecida por esse indexador. Essas medidas poderiam, por exemplo, contribuir para diminuir, em parte, a influência de questões políticas, como conchavos partidários e currais eleitorais para a obtenção de recursos por parte dos municípios. Além disso, esse indexador pode funcionar como controle quantitativo de eficiência alocativa municipal.

Outra questão que gera discussão em relação à aplicação das políticas de isenções fiscais está relacionada às disparidades regionais no país. Isso porque essas isenções podem agravar ainda mais as diferenças sociais já existentes entre as regiões brasileiras, ao privilegiarem setores que estão em regiões mais desenvolvidas, o que dificulta a condição dos municípios de prestarem serviços à sua população, uma vez que este estudo constatou que as isenções não contribuíram para o equilíbrio das finanças municipais em duas regiões do país.

Como limitação, tem-se a análise geográfica somente em relação às regiões, sem analisar cada estado da Federação separadamente. Tal análise permitiria identificar características regionais mais específicas sobre as finanças municipais. Diante dos resultados e das limitações apresentadas, sugere-se, para futuros estudos, analisar também os gastos dos municípios com educação básica e saúde primária, e formar *clusters* de acordo com a capacidade alocativa hierárquica desses municípios.

Referências

- Abad, N., Lloyd-Braga, T., & Modesto, L. (2020). The failure of stabilization policy: Balanced-budget fiscal rules in the presence of incompressible public expenditures. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 120, 103996. <https://doi.org/10.1016/J.JEDC.2020.103996>
- Aglietta, M. (1979). *A Theory of Capitalist Regulation: The US experience*. Verso.
- Akin, Z., Bulut-Cevik, Z. B., & Neyapti, B. (2016). Does Fiscal Decentralization Promote Fiscal Discipline? *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(3), 690–705. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1012920>
- Albertini, J., Auray, S., Bouakez, H., & Eyquem, A. (2021). Taking off into the wind: Unemployment risk and state-Dependent government spending multipliers. *Journal of Monetary Economics*, 117, 990–1007. <https://doi.org/10.1016/J.JMONECO.2020.07.007>
- Almeida, R. N. (2016). Os efeitos das transferências intergovernamentais nas finanças públicas municipais brasileiras. *Revista Do Tribunal de Contas Do Estado de Minas Gerais*, 33(4), 52–72.
- Alves, R. D. A. V. (2018). Federalismo fiscal e distorções do modelo brasileiro. *Revista de Finanças Públicas, Tributação e Desenvolvimento*, 6(6). <https://doi.org/10.12957/rfptd.2018.29441>
- Ansolabehere, S., & Snyder Jr, J. (2006). Party control of state government and the distribution of public expenditures. *The Scandinavian Journal of Economics*, 108(4), 547–569. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2006.00470.x>
- Araújo, E. S. (2016). Avaliação dos Programas de Incentivos Fiscais do Estado de Goiás entre 2000 e 2013. *Revista Economia Ensaios*, 30(2), 65–87. <https://doi.org/10.14393/REE-V30N2A2016-3>
- Babajide, N. A., Ogunlade, C. A. B., & Oladimeji, S. T. D. (2014). Comparative Analysis of Upstream Petroleum Fiscal Systems of Three (3) Petroleum Exporting Countries: Indonesia, Nigeria and Malaysia. *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research*, 15(2), 99–115. <http://gssrr.org/index.php?journal=JournalOfBasicAndApplied>
- Baião, A. L., Cunha, A. S. M. da, & Souza, F. S. R. N. de. (2017). Papel das transferências intergovernamentais na equalização fiscal dos municípios brasileiros. *Revista Do Serviço Público*, 68(3), 583–610. <https://doi.org/10.21874/rsp.v68i3.1406>
- Balaguer-Coll, M. T., Brun-Martos, M. I., Forte, A., & Tortosa-Ausina, E. (2015). Local governments' re-election and its determinants: New evidence based on a Bayesian approach. *European Journal of Political Economy*, 39, 94–108. <https://doi.org/10.1016/J.EJPOLECO.2015.04.004>
- Barbosa, L. T., Abrantes, L. A., Brunozi Júnior, A. C., & Almeida, F. M. de. (2020). Política de desoneração do IPI e sua implicação na arrecadação própria dos municípios brasileiros. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 13(1), 143–164.
- Barro, R. J. (1974). Are Government Bonds Net Wealth? *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095–1117. <https://doi.org/10.1086/260266>
- Baskaran, T., Feld, L., & Schnellenbach, J. (2016). Fiscal federalism, decentralization, and economic growth: a meta-analysis. *Economic Inquiry*, 54(3), 1445–1463.
- Bastos, C. P., Rodrigues, R. de S., & Lara, F. M. (2015). As finanças públicas e o impacto fiscal entre 2003 e 2012: 10 anos de governo do Partido dos Trabalhadores | Bastos. *Ensaios FEE*, 36(2), 675–706. <https://revistas.planejamento.rs.gov.br/index.php/ensaios/article/view/3406>
- Behera, D. K., & Dash, U. (2018). The impact of macroeconomic policies on the growth of public health expenditure: An empirical assessment from the Indian states. *Cogent Economics & Finance*, 6(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1435443>

- Bergman, U. M., Hutchison, M. M., & Jensen, S. E. H. (2016). Promoting sustainable public finances in the European Union: The role of fiscal rules and government efficiency. *European Journal of Political Economy*, 44, 1–19. <https://doi.org/10.1016/J.EJPOLECO.2016.04.005>
- Bevilacqua, L., Buissa, L., & Moraes, P. H. (2017). Incentivos de ICMS e Renúncia Fiscal no Regime de Recuperação Fiscal (RRF). *Revista Fórum de Direito Financeiro e Econômico*, 6(11), 127–143.
- Bisaro, A., de Bel, M., Hinkel, J., Kok, S., Stojanovic, T., & Ware, D. (2020). Multilevel governance of coastal flood risk reduction: A public finance perspective. *Environmental Science & Policy*, 112, 203–212. <https://doi.org/10.1016/J.ENVSCI.2020.05.018>
- Boadway, R., & Cuff, K. (2017). The impressive contribution of Canadian economists to fiscal federalism theory and policy. *Canadian Journal of Economics*, 50(5), 1348–1380. <https://doi.org/10.1111/CAJE.12301>
- Botelho, L. H. F., & Abrantes, L. A. (2018). Reflexões sobre as incidências tributárias no Brasil e suas relações com o desenvolvimento socioeconômico nacional. *Ciências Sociais Unisinos*, 54(1), 126–133. <https://doi.org/10.4013/csu.2018.54.1.12>
- Botelho, L. H. F., & Abrantes, L. A. (2020). Desoneração tributária como fator de desenvolvimento socioeconômico das regiões brasileiras. *DRd - Desenvolvimento Regional Em Debate*, 10, 1258–1283. <https://doi.org/10.24302/drd.v10i0.3145>
- Bozzetto, A. V. (2017). *Lei Kandir e as Finanças do estado do Rio Grande do Sul*. UFRGS - Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- Braatz, J., & Rocha, M. M. da. (2021). Deliberações em nível federal e impactos sobre as finanças públicas do Rio Grande do Sul. *Revista de Economia*, 42(78), 480–505. <https://doi.org/10.5380/RE.V42I78.71837>
- Bresser-Pereira, L. C., & Nakano, Y. (2020). Crescimento Econômico com Poupança Externa? *Brazilian Journal of Political Economy*, 23(2), 163–188. <https://doi.org/10.1590/0101-31572004-0699>
- Căpraru, B., Georgescu, G., & Sprincean, N. (2022). Do independent fiscal institutions cause better fiscal outcomes in the European Union? *Economic Systems*, 46(2), 100973. <https://doi.org/10.1016/J.ECOSYS.2022.100973>
- Casquete-Baidal, N. E., León-Cedeño, P. U., & Delgado-Solís, H. P. (2020). Variables macroeconómicas que influyen en las finanzas públicas de Ecuador. *Revista Científica FIPCAEC*, 5(18), 269–288. <https://doi.org/10.23857/FIPCAEC.V5I18.212>
- Catão, M. A. V. (2004). *Regime jurídico dos incentivos fiscais*. (2ª). Renovar.
- Catarino, J. R., & Abraham, M. (2018). O federalismo fiscal no Brasil e na União Europeia. *Revista Estudos Institucionais*, 4(1), 186–210. <https://doi.org/10.21783/rei.v4i1.263>
- Cavalcante, D. L., & Zanoch, J. M. M. (2020). Reflexão necessária sobre os limites constitucionais das desonerações fiscais das exportações no Brasil. *Revista de Direito Administrativo*, 279(1), 193–219.
- Cavalcante, D. L., & Zanochchi, J. M. M. (2020). Reflexão necessária sobre os limites constitucionais das desonerações fiscais das exportações no Brasil. *Revista de Direito Administrativo*, 279(1), 193–220. <https://doi.org/10.12660/RDA.V279.2020.81389>
- Challe, E. (2020). Uninsured Unemployment Risk and Optimal Monetary Policy in a Zero-Liquidity Economy. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 12(2), 241–283. <https://doi.org/10.1257/MAC.20180207>
- Chiades, P., Greco, L., Mengotto, V., Moretti, L., & Valbonesi, P. (2019). Fiscal consolidation by intergovernmental transfers cuts? The unpleasant effect on expenditure arrears. *Economic Modelling*, 77, 266–275. <https://doi.org/10.1016/J.ECONMOD.2018.09.008>

- Chortareas, G., Logothetis, V., & Papandreou, A. A. (2016). Political budget cycles and reelection prospects in Greece's municipalities. *European Journal of Political Economy*, 43(1), 1–13. <https://doi.org/10.1016/J.EJPOLECO.2016.02.001>
- Christelis, D., Georgarakos, D., Jappelli, T., Pistaferri, L., & Van Rooij, M. (2019). Asymmetric Consumption Effects of Transitory Income Shocks. *The Economic Journal*, 129(622), 2322–2341. <https://doi.org/10.1093/EJ/UEZ013>
- Chygryn, O., Petrusenko, Y., Vysochyna, A., & Vorontsova, A. (2018). Assessment of Fiscal Decentralization Influence on Social and Economic Development. *Montenegrin Journal of Economics*, 14(4), 69–84. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2018.14-4.5>
- Corcelli, C. (2021). Gastos Tributários E Crescimento Econômico No Brasil Entre 2004 a 2015: Uma Avaliação Empírica. *Cadernos De Finanças Públicas*, 20(3), 1–36. <https://publicacoes.tesouro.gov.br/index.php/cadernos/article/view/100>
- Correia, F. M., & Neduziak, L. C. R. (2019). Reações fiscais e a dívida dos estados brasileiros: efeitos do federalismo fiscal e das regras orçamentárias. *Revista Econômica Do Nordeste*, 50(4), 47–62. <https://g20mais20.bnb.gov.br/revista/index.php/ren/article/view/948>
- Costa, C. C. de M., Ferreira, M. A. M., Braga, M. J., & Abrantes, L. A. (2012). Disparidades Inter-Regionais e Características dos Municípios do Estado de Minas Gerais. *Desenvolvimento Em Questão*, 10(20), 52–88. <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2012.20.52-88>
- Cruz, C. F. da, & Afonso, L. E. (2018). Gestão fiscal e pilares da Lei de Responsabilidade Fiscal: evidências em grandes municípios. *Revista de Administração Pública*, 52(1), 126–148. <https://doi.org/10.1590/0034-7612165847>
- Dantas Junior, A. F., Diniz, J., & Lima, S. C. (2019). A Influência do Federalismo Fiscal Sobre o Estresse Fiscal dos Municípios Brasileiros. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 12(3), 62–78. <https://doi.org/10.14392/ASAA.2019120304>
- Davis, P. G., & Biondini, I. V. F. (2018). Endividamento público de Minas Gerais: histórico e recentes propostas de recuperação. *Cadernos Gestão Pública e Cidadania*, 23(76), 413–435. <https://doi.org/10.12660/CGPC.V23N76.75373>
- Domingues, J. M. (2007). Federalismo fiscal brasileiro. *Revista Nomos*, 26(1), 137–143.
- Dorn, F., Gäbler, S., & Rösel, F. (2021). Ineffective Fiscal Rules? The Effect of Public Sector Accounting Standards on Budgets, Efficiency, and Accountability. *Public Choice*, 186(3), 387–412. https://ideas.repec.org/p/ces/ifowps/_312.html
- Ewetan, O. O., Osabohien, R., Matthew, O. A., Babajide, A. A., & Urhie, E. (2020). Fiscal federalism and accountability in Nigeria: an ARDL approach. *Journal of Money Laundering Control*, 24(2), 359–371. <https://doi.org/10.1108/JMLC-05-2020-0046>
- Ferreira Bruno, R., Moraes, M. B., & Oliveira, E. A. A. Q. (2021). Evolução econômica do setor de serviços no estado de Rondônia: uma análise do período de 2009 a 2015. *Amazônia, Organizações e Sustentabilidade*, 10(1), 64–80.
- Füchter, M., Aparecida, T., & Vargas, V. (2017). Fundamentos da política industrial: a influência dos incentivos fiscais, físicos e econômicos na geração de emprego no município de Rio do Sul - SC (2005-2010). *Revista Catarinense de Economia*, 1(1), 120–135. <https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.V1.N1.9>
- Gonschorek, G., Schulze, G., & Sjahrir, B. S. (2018). To the ones in need or the ones you need? The political economy of central discretionary grants— empirical evidence from Indonesia. *European Journal of Political Economy*, 54, 240–260. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0176268018300260?casa_token=F0Zo7QqiyRkAAAAA:s-71usJyNSQAGUS28JGm5wmo1IObpY8a3W8UVPmxj3nc1tBuITnIHgYw7rft0y7ipP0OnX38SQ

- Goularti, J. G. (2019). A política de incentivos fiscais em Santa Catarina: lobby político, poder econômico e desigualdades regionais. *Revista de Economia*, 40(73), 275–304. <https://doi.org/10.5380/RE.V40I73.67952>
- Griebeler, M. P. D., Silva, J. F. da, & Allebrandt, S. L. (2020). Análise da política de incentivos fiscais municipal. *DRd - Desenvolvimento Regional Em Debate*, 10, 677–702. <https://doi.org/10.24302/drd.v10i0.2863>
- Gross, T. (2021). Dynamic optimal fiscal policy in a transfer union. *Review of Economic Dynamics*, 42, 194–238. <https://doi.org/10.1016/J.RED.2020.10.010>
- Gujarati, D., & Porter, D. (2011). *Econometria Básica* (5°). AMGH.
- Haavelmo, T. (1945). Multiplier Effects of a Balanced Budget. *Econometrica*, 13(4), 311. <https://doi.org/10.2307/1906924>
- Hayek, F. A. (1945). The use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519–530.
- Janot, A., Vandanjon, P. O., & Gautier, M. (2016). A revised Durbin-Wu-Hausman test for industrial robot identification. *Control Engineering Practice*, 48, 52–62. <https://doi.org/10.1016/J.CONENGPRAC.2015.12.017>
- Jia, J., Ding, S., & Liu, Y. (2020). Decentralization, incentives, and local tax enforcement. *Journal of Urban Economics*, 115, 103225. <https://doi.org/10.1016/j.jue.2019.103225>
- Joanis, M. (2016). The Politics of Checkbook Federalism: Can Electoral Considerations Affect Federal-Provincial Transfers? *Public Finance Review*, 46(4), 665–691. <https://doi.org/10.1177/1091142116679728>
- Jordà, Ò., & Taylor, A. (2016). The Time for Austerity: Estimating the Average Treatment Effect of Fiscal Policy. *The Economic Journal*, 126(590), 219–255. <https://doi.org/10.1111/ECOJ.12332>
- Jorge, C. T., & Martins, N. M. (2013). Política fiscal e a desaceleração da economia brasileira no governo Dilma (2010-2012). *Instituto de Economia UFRG. Texto Para Discussão 013*.
- Keynes, J. M. (1996). *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. Nova Cultural Ltda.
- Khemani, S. (2007). Party politics and fiscal discipline in a federation: Evidence from the states of India. *Journals.Sagepub.Com*, 40(6), 691–712. <https://doi.org/10.1177/0010414006290110>
- Kim, Y. (2018). Limits of fiscal federalism: How narratives of local government inefficiency facilitate scalar dumping in New York State. *Public Finance Review*, 51(3), 636–653. <https://doi.org/10.1177/0308518X18796511>
- Kohama, H. (2015). *Balanços Públicos: Teoria e Prática* (3°). Atlas.
- Kraal, D. (2019). Petroleum industry tax incentives and energy policy implications: A comparison between Australia, Malaysia, Indonesia and Papua New Guinea. *Energy Policy*, 126, 212–222. <https://doi.org/10.1016/J.ENPOL.2018.11.011>
- Kyriacou, A. P., Muínelo-Gallo, L., & Roca-Sagalés, O. (2017). Regional inequalities, fiscal decentralization and government quality. *Regional Studies*, 51(6), 945–957. <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1150992>
- Larch, M., Orseau, E., & van der Wielen, W. (2021). Do EU fiscal rules support or hinder counter-cyclical fiscal policy? *Journal of International Money and Finance*, 112, 102328. <https://doi.org/10.1016/J.JIMONFIN.2020.102328>
- Leroy, R. S. D., Abrantes, L. A., Almeida, F. M. de, Ferreira, M. A. M., & Vieira, M. A. (2017). Estrutura Arrecadatória e Desenvolvimento Socioeconômico dos Municípios Mineiros. *Desenvolvimento Em Questão*, 15(41), 164. <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2017.41.164-201>

- Lima, L. V. de A., & Machado, M. R. (2018). Incentivos fiscais e sua influência no valor adicionado produzido pelas empresas. *XII Congresso ANPCONT*.
- Lima, V. G. M., Lima, R. J. V. S., & Oliveira, L. S. D. (2018). Esforço fiscal e transferência de recursos: os efeitos da recessão econômica na arrecadação dos municípios brasileiros. *Revista Estudo & Debate*, 25(1), 155–169. <https://doi.org/10.22410/ISSN.1983-036X.V25I1A2018.1510>
- Lukic, M. de S. R. (2015). Extrafiscalidade e Regulação da Economia: as mudanças tributárias nos Governos Lula e Dilma. *Seqüência*, 36(71), 197–220. <https://doi.org/10.5007/2177-7055.2015v36n71p197>
- Luna, T. B. de, Silva, W. G. e, & Silva Filho, L. A. da. (2017). Despesas municipais nordestinas: uma análise empírica a partir da Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF). *Revista Econômica Do Nordeste*, 48(2), 101–110. <https://g20mais20.bnb.gov.br/revista/index.php/ren/article/view/284>
- Makreshanska-Mladenovska, S., & Petrevski, G. (2020). Decentralisation and fiscal performance in Central and Eastern Europe. *Post-Communist Economies*, 32(8), 1–23. <https://doi.org/10.1080/14631377.2020.1793609>
- Marconato, M., Parré, J. L., & Coelho, M. H. (2021). Financial dynamics of brazilian municipalities. *Revista de Administracao Publica*, 55(2), 378–394. <https://doi.org/10.1590/0034-761220200041>
- Masaki, T. (2018). The impact of intergovernmental transfers on local revenue generation in Sub-Saharan Africa: Evidence from Tanzania. *World Development*, 106, 173–186. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.01.026>
- Matias Pereira, J. (2017). Avaliação dos efeitos da crise econômica-política-ética nas finanças públicas do Brasil. *Revista Ambiente Contábil*, 9(2), 117–141. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6060137>
- Mattos, E., Rocha, F., & Toporcov, P. (2013). Programas de incentivos fiscais são eficazes?: evidência a partir da avaliação do impacto do programa nota fiscal paulista sobre a arrecadação de ICMS. *Revista Brasileira de Economia*, 67(1), 97–120. <https://doi.org/10.1590/S0034-71402013000100005>
- Melnyk, L., Sineviciene, L., Lyulyov, O., Pimonenko, T., & Dehtyarova, I. (2018). Fiscal decentralization and macroeconomic stability: the experience of Ukraine's economy. *Problems and Perspectives in Management*, 16(1), 105–114.
- Mendes, W. de A., Ferreira, M. A. M., Abrantes, L. A., & Faria, E. R. de. (2018). A influência da capacidade econômica e da formação de receitas públicas no desenvolvimento humano. *Revista de Administração Pública*, 52(5), 918–934. <https://doi.org/10.1590/0034-761220170004>
- Meneghetti Neto, A. (2017). O desempenho das finanças públicas estaduais em 2016. *Indicadores Econômicos FEE*, 45(1), 123–136.
- Miranda, W. L. L. C. de, Araújo, R. J. R. de, Leite, Í. F., & Nobre, C. J. F. (2018). Avaliação da gestão fiscal nos estados brasileiros: análise no quinquênio 2011 a 2015. *Revista Mineira de Contabilidade*, 19(1), 55–67. <https://doi.org/10.21714/2446-9114RMC2018V19N1T05>
- Misra, P. (2018). An Investigation of the Macroeconomic Factors Affecting the Indian Stock Market. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 12(2), 71–86. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v12i2.5>
- Moolman, A. M., & Zwan, P. van der. (2016). An Evaluation Of Income Tax Incentives Available To The South African Oil And Gas Industry. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 15(5), 227–240. <https://doi.org/10.19030/IBER.V15I5.9781>
- Musgrave, R. A. (1959). *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*. McGraw-Hill.
- Neyapti, B. (2013). Fiscal Decentralization, Fiscal Rules and Fiscal Discipline. *Economics Letters*, 121(3), 528–532. <https://doi.org/10.2139/SSRN.2255902>

- Nishijima, M., Postali, F. A. S., & Rocha, F. F. (2017). Efeitos da descentralização da saúde básica no Brasil sobre o nível de corrupção em municípios investigados pelo governo central. *Nova Economia*, 27(1), 117–141. <https://doi.org/10.1590/0103-6351/2883>
- Oates, W. E. (1972). *Fiscal Federalism*. Harcourt Brace Jovanovich.
- Oliveira, D. F. de, Pinto, I. M. B. S., & Rita, L. P. S. (2017). Avaliação da Desoneração do IPI e os Efeitos nas Finanças dos Municípios de Alagoas. In: *XX SEMEAD - Seminários Em Administração*.
- Peña, W. (2020). Population Aging and Public Finances: Evidence from El Salvador. *The Journal of the Economics of Ageing*, 17, 100260. <https://doi.org/10.1016/J.JEOA.2020.100260>
- Perez, L. P., Rodrigues-Filho, S., Marengo, J. A., Santos, D., & Mikosz, L. (2020). Climate change and disasters: analysis of the Brazilian regional inequality. *Sustainability in Debate*, 11(3), 260–296. <https://doi.org/10.18472/SustDeb.v11n3.2020.33813>
- Pfeiffer, P., Roeger, W., & Vogel, L. (2021). Optimal fiscal policy with low interest rates for government debt. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 104210. <https://doi.org/10.1016/J.JEDC.2021.104210>
- Piergallini, A., & Postigliola, M. (2020). Evaluating the sustainability of Italian public finances. *The North American Journal of Economics and Finance*, 53, 101180. <https://doi.org/10.1016/J.NAJEF.2020.101180>
- Pimonenko, T. (2017). Efficiency of marketing communications in banks. *Business Ethics and Leadership*, 1(2), 55–61.
- Revorêdo, C. R. da S. C., Silva, M. C. da, Silva, J. D. G. da, & Libonati, J. J. (2021). . Fatores Explicativos da Eficácia da Despesa Orçamentária dos Municípios Brasileiros. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 15(1), 71–87.
- Ribeiro, M. G. (2016). Estrutura social e desigualdade de renda: uma comparação entre os municípios metropolitanos e os não metropolitanos do Brasil entre 2000 e 2010. *Revista Brasileira de Estudos de População*, 33(2), 237–256.
- Ribeiro, M. M. (2019). Finanças públicas no Brasil: análise dos gastos públicos pela perspectiva da Administração Política. *Revista Brasileira de Administração Política*, 12(1), 30–63. <https://periodicos.ufba.br/index.php/rebap/article/view/47109>
- Rocha, C. S. C., Tatsch, A. L., & Cário, S. A. F. (2019). Mudança estrutural e seu impacto na produtividade: uma análise da ascensão do setor de serviços na economia brasileira. *Revista Economia Ensaios*, 33, 26–45. <https://doi.org/10.14393/REE-V33N0A2019-50413>
- Rodrigues, M., & Silva, D. C. C. (2020). Concentração e dependência das transferências constitucionais nos municípios do Pará. *Cadernos Gestão Pública e Cidadania*, 25(80), 1–17. <https://doi.org/10.12660/CGPC.V25N80.79256>
- Rumina, U. A., Balandina, A. S., & Bannova, K. A. (2015). Evaluating the Effectiveness of Tax Incentives in Order to Create a Modern Tax Mechanism Innovation Development. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 166, 156–160. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.12.502>
- Sakurai, S. N., & Menezes-Filho, N. (2011). Opportunistic and partisan election cycles in Brazil: new evidence at the municipal level. *Public Choice*, 148(1), 233–247. <https://doi.org/10.1007/S11127-010-9654-1>
- Sakurai, S. N., & Theodoro, M. I. A. (2020). On the relationship between political alignment and government transfers: triple differences evidence from a developing country. *Empirical Economics*, 58(3), 1107–1141. <https://doi.org/10.1007/S00181-018-1568-7>
- Samuelson, P. A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *The Review of Economics and Statistics*, 36(4), 387–389.

- Sediyama, G. A. S., Anjos, D. A. dos, & Felix, E. M. (2019). Transparência pública municipal: uma análise dos municípios mineiros que decretam calamidade financeira. *Gestão & Regionalidade*, 35(104). <https://doi.org/10.13037/gr.vol35n104.5045>
- Silva, C. M., Menezes Filho, N., & Komatsu, B. (2016). Uma Abordagem sobre o Setor de Serviços na Economia Brasileira. *Inspere Policy Paper*, 19.
- Silva, L. R. F. da. (2019). Extrafiscalidade, incentivos fiscais: ausência de igualdade e justiça no desenvolvimento regional. *Revista Argumentum - Argumentum Journal of Law*, 10, 227–244. <http://ojs.unimar.br/index.php/revistaargumentum/article/view/1042>
- Silva, R. D. da, & Gonçalves, G. M. (2019). Exportações e o desenvolvimento regional: um balanço da Lei Kandir para o Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais. *Semestre Económico*, 22(50), 179–204. <https://doi.org/10.22395/SEEC.V22N50A9>
- Silva, M. C., Souza, F. J. V. de, Martins, J. D. M., & Câmara, R. P. de B. (2020). Fatores explicativos da gestão fiscal em municípios brasileiros. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 17(42), 26–37.
- Smith, H. J. M., & Revell, K. D. (2016). Micro-Incentives and Municipal Behavior: Political Decentralization and Fiscal Federalism in Argentina and Mexico. *World Development*, 77, 231–248. <https://doi.org/10.1016/J.WORLDDEV.2015.08.018>
- Solé-Ollé, A., & Sorribas-Navarro, P. (2008). The effects of partisan alignment on the allocation of intergovernmental transfers. Differences-in-differences estimates for Spain. *Journal of Public Economics*, 92(12), 2302–2319.
- Sosvilla-Rivero, S., & Rubio-Guerrero, J. (2022). The economic effects of fiscal policy: Further evidence for Spain. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 86, 305–313. <https://doi.org/10.1016/J.QREF.2022.08.002>
- Sovilla, B., López, A. S., & Sánchez, E. M. (2018). Contradictions of Fiscal Decentralization in Mexico: The Case of Chiapas. *Gestión y Política Pública*, 27(2), 397–429.
- Suri, T., Boozer, M., Ranis, G., & Stewart, F. (2011). Paths to Success: The Relationship Between Human Development and Economic Growth. *World Development*, 39(4), 506–522.
- Suzart, A. S., Zuccolotto, R., & Rocha, D. G. (2018). Federalismo fiscal e as transferências intergovernamentais: um estudo exploratório com os municípios brasileiros. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 11(1), 127–145. <https://doi.org/10.14392/asaa.2018110107>
- Szajnbok, L. M. T. C. (2019). Desenvolvimento e redução das desigualdades regionais: análise sobre a efetividade dos incentivos fiscais federais nas áreas de atuação da SUDENE. *Revista Tributária e de Finanças Públicas*, 141(27), 151–169. <https://rtrib.abdt.org.br/index.php/rtrfp/article/view/160>
- Teles, C. A. P. (2016). *Um estudo acerca das flutuações de arrecadação do ICMS dos estados brasileiros. Dissertação*. Universidade Federal do Ceará.
- Tiebout, C. M. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures. *The Journal of Political Economy*, 64(5), 416–424.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2012). *Economic Development* (12^o). Pearson.
- Vande, P. T. (2021). Fiscal federalism and the politics of revenue allocation in Nigeria. *Zamfara Journal of Politics and Development*, 2(1), 19–19. <https://zjpd.com.ng/index.php/zjpd/article/view/18>
- Veloso, G. de O., & Bornhold, S. D. (2016). Averiguação empírica de ciclos políticos nos municípios gaúchos, entre 1995 e 2008. *Ensaio FEE*, 36(4), 1069–1096. <http://200.198.145.164/index.php/ensaios/article/view/2617>
- Viegas, T. de O. C., Conte Filho, C. G., & Carvalho, V. S. (2019). Crise fiscal no Rio Grande do Sul: uma investigação dos determinantes da dívida pública estadual no período recente. *Estudos Do CEPE*, 50(50), 57–70. <https://doi.org/10.17058/CEPE.V0I50.14212>

- Vieira, M. A., Abrantes, L. A., Almeida, F. M. de, & Anjos, D. A. dos. (2019). Implicações do Fundo de Participação dos Estados (FPE) na Redução das Desigualdades Regionais. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 22(1), 136–152. https://doi.org/10.21714/1984-3925_2019V22N1A8
- VIEIRA, M. A., OLIVEIRA, D. A., & ÁVILA, L. A. C. (2021). Redução do IPI e os reflexos nas finanças públicas dos municípios de Minas Gerais. *Gestão & Regionalidade*, 37(111), 215–231.
- Wakim, E. A. M., Wakim, V. R., & Lima, J. E. (2018). Perfil de Arrecadação dos Municípios do Estado de Minas Gerais: análise antes e depois do advento da lei de responsabilidade fiscal. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 29(3), 1–22.
- Wanzinack, C., & Signorelli, M. C. (2014). Expansão do ensino superior federal e desenvolvimento regional: o caso da Universidade Federal do Paraná no litoral paranaense. *Revista Gestão Universitária Na América Latina - GUAL*, 7(2), 286–307. <https://doi.org/10.5007/1983-4535.2014V7N2P286>
- Wooldridge, J. M. (2011). *Introdução a Econometria – Uma Abordagem Moderna* (4ª). Cengage Learning.
- Zolt, E. (2015). Tax Incentives: Protecting the tax base. In *Workshop on Tax Incentives and Base Protection* (Protecting, pp. 451–495). United Nations Handbook on Selected.

Fenômeno Impostor, Comparação Social e *Cyberloafing* em Redes Sociais de Graduandos em Ciências Contábeis

Alison Martins Meurer

<https://orcid.org/0000-0002-3704-933X>

Flaviano Costa

<http://orcid.org/0000-0002-4694-618X>

Resumo

Objetivo: O Fenômeno Impostor (FI) é, de fato, um mecanismo psicológico que tem ganhado destaque na literatura nacional e internacional devido às suas múltiplas consequências e interações. A partir de indícios de um possível relacionamento com variáveis relativas à comparação social e ao uso das redes sociais, este estudo buscou analisar a relação entre o nível do Fenômeno Impostor e o *cyberloafing* praticado em redes sociais durante as aulas mediadas pela Orientação para a Comparação Social (OCS) de estudantes de graduação do curso de Ciências Contábeis.

Método: Os testes ANOVA e Modelagem de Equações Estruturais (MEE) foram conduzidos com o apoio de 502 participações obtidas via survey entre estudantes brasileiros de Contabilidade.

Resultados e contribuições: Os resultados apontaram que há diferenças significantes a partir do nível do FI para as dimensões de habilidades e opiniões da OCS, bem como para o *cyberloafing*. O modelo relacional indicou que, apesar de haver relações diretas e significantes entre o FI com a OCS e o *cyberloafing*, não se pode afirmar que a OCS medeia essa relação. Esse resultado indica que a OCS propulsiona os efeitos do FI sobre o *cyberloafing* praticado durante as aulas em redes sociais. Observar essas variáveis no âmbito das políticas de ensino e nas metodologias dos docentes apresenta-se como uma das principais contribuições e reflexões do estudo.

Palavras-chave: Fenômeno Impostor; Orientação para a Comparação Social; *Cyberloafing*; Estudantes de Ciências Contábeis.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 15/9/2023. Pedido de revisão em 6/11/2023. Rodada 2: Resubmetido em 4/12/2023. Aceito em 5/12/2023 por Bruna Camargos Avelino, Doutora (Editora assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2024. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

O Fenômeno Impostor tipifica pessoas que se qualificam como fraude intelectual e que atribuem o seu sucesso à sorte, ao acaso, ao trabalho árduo ou por conhecerem pessoas influentes, evitando atrelar o sucesso ao próprio talento e inteligência (Clance, 1985).

Por sua vez, no contexto universitário, o *cyberloafing* caracteriza o uso da internet e de aparelhos eletrônicos para fins de distração (Baturay & Toker, 2015; Blanchard & Henle, 2008; Kim & Byrne, 2011; Yaşar & Yurdugül, 2013). Conjectura-se que o *cyberloafing* possa ser maximizado pelos padrões comportamentais do ciclo do impostor, visto que a Teoria do Uso Compensatório da Internet (TUCI) apregoa que o *cyberloafing* é adotado como uma estratégia de enfrentamento e compensação de emoções negativas geradas por situações estressoras (Kardefelt-Winther, 2014). Fassl *et al.* (2020) afirmam que o trabalho árduo e a dedicação extrema consubstanciadas no ciclo do impostor acarretam níveis mais elevados de estresse, relacionando esse comportamento à adoção do *cyberloafing*, o qual também corporiza a autossabotagem e o protelamento de compromissos elencados no ciclo comportamental daqueles que sofrem com Fenômeno Impostor (Fassl *et al.*, 2020; Ramm, 2019).

Estudos indicam que a forma mais comum de *cyberloafing* no ambiente universitário consiste no acesso às redes sociais, como o Facebook, Instagram, Twitter, TikTok e WhatsApp (Meurer & Costa, 2021; Müller *et al.*, 2020; Yaşar & Yurdugül, 2013). Além disso, Ramm (2019) e Fassl *et al.* (2020) apontam que as redes sociais são ideais para operacionalizar a comparação social entre pessoas que possuem níveis mais intensos de FI.

A comparação social é verificada empiricamente a partir da Orientação para a Comparação Social (OCS), pautada na necessidade inata de realizar comparações de habilidades e opiniões de terceiros, a fim de obter feedbacks sobre como aprimorar estas mesmas características (Fassl *et al.*, 2020; Gibbons & Buunk, 1999). A comparação social tende a ser mais intensa em pessoas com baixa autoestima e que sofrem de níveis mais elevados de estresse (Gibbons & Buunk, 1999). Tem-se a preocupação da OCS ser afetada por níveis mais intensos de FI e maximizar o *cyberloafing*, à medida que o FI é designado na literatura como um precedente da baixa autoestima e do estresse (Fassl *et al.*, 2020) e pode ser um incentivador da comparação social (Clance, 1985).

A Royal Society for Public Health (2017) adverte que a comparação social nas mídias sociais pode aumentar a ansiedade e a sensação de inadequação social. Isso é particularmente relevante para estudantes de Ciências Contábeis, frequentemente caracterizados como introvertidos, menos comunicativos ou que possuem apreensão em se comunicar (Lima *et al.*, 2021; Roberts *et al.*, 2022). Essas características os incentivam a usar as redes sociais em busca de apoio e relacionamentos no mundo off-line (Cramer, Song, & Drent, 2016; Meier, Esmatyar, & Sarpong, 2019).

No âmbito profissional, Kuselias *et al.* (2021) mostram que a obtenção e a avaliação de provas de auditoria é prejudicada quando auditores visualizam *posts* de experiências gratificantes de outras pessoas. Por outro lado, quando o conteúdo remete a aspectos profissionais há um ganho na qualidade do trabalho. Esses achados reforçam a relevância da temática para além do processo de formação universitária, a qual abrange o campo de atuação profissional.

Ainda no âmbito organizacional, é importante considerar que o FI afeta o comportamento dos líderes organizacionais, sendo mais prevalente entre aqueles que ocupam cargos gerenciais. Embora seja possível abordar os fatores contextuais do ambiente de trabalho para minimizar os efeitos do FI, é durante a fase educacional que tais sentimentos são profundamente enraizados. Considerando que a geração de estudantes de Contabilidade atual, será ou auxiliará nos próximos anos os líderes das organizações, antecipar a observação desse processo durante a formação educacional pode resultar em benefícios substanciais para a minimização do FI (KH & Menon, 2022).

Apesar de encontrar indícios na literatura, há ainda uma lacuna latente de estudos que abordem sentimentos impostores mediante a OCS. O fluxo informacional disposto nas redes sociais é um elemento atrativo para viabilizar as comparações sociais. Apregoa-se que a OCS realiza uma mediação na relação existente entre FI e *cyberloafing* nas redes sociais, visto que há evidências que apontam para essa possibilidade (Lee, 2014; Vogel *et al.*, 2015; Vogel *et al.*, 2014). Logo, o objetivo da pesquisa consiste em analisar a relação entre o nível do Fenômeno Impostor e o *cyberloafing* praticado em redes sociais durante as aulas mediadas pela Orientação para a Comparação Social de estudantes de graduação do curso de Ciências Contábeis.

É intenção desta pesquisa auxiliar no processo de conscientização dos discentes sobre o uso responsável das mídias sociais, visto que o *cyberloafing* está atrelado ao desempenho acadêmico, à desmotivação dos discentes e à frustração dos docentes (Baturay & Toker, 2015). A pesquisa contribui para o mapeamento de variáveis atreladas ao *cyberloafing*, uma vez que a literatura aponta que aulas pouco engajadoras com metodologias tradicionais figuram entre os elementos que incentivam esse comportamento durante as aulas (Alt, 2017; Meurer & Costa, 2021).

Ao investigar estudantes de Ciências Contábeis, busca-se contribuir com o processo de formação dos profissionais dessa área à medida que o FI, a OCS e o *cyberloafing* afetam o desempenho desses profissionais (Kuselias *et al.*, 2021; KH & Menon, 2022).

2. Desenvolvimento das Hipóteses e do Modelo de Pesquisa

O Fenômeno Impostor foi apresentado à literatura científica pelas pesquisadoras Dra. Pauline Rose Clance e Dra. Suzanne Ament Imes em 1978. Clance e Imes dedicaram meia década ao estudo e à observação de um grupo de aproximadamente 150 mulheres bem-sucedidas, com alto nível de formação em diversas áreas, reconhecidas academicamente, respeitadas profissionalmente, e que possuíam altas crenças de incapacidade intelectual, não experienciando internamente o senso de sucesso, sendo manifestados sentimentos de impostorismo e de fraude intelectual.

Pesquisas recentes passaram a observar distintos grupos sociais em diferentes ambientes e regiões, contribuindo para a popularização da temática (e. g. Chassangre & Callahan, 2017; Houseknecht, Roman, Stolfi, & Borges, 2019; Meurer & Costa, 2020; Pulliam & Gonzalez, 2018). Apesar do FI ter sido cunhado na década de 1970, nota-se, desde 2010, um crescimento exponencial no número de investigações acadêmicas e textos de literatura popular que tratam da temática (Bravata *et al.*, 2020).

Esse volume crescente de pesquisas tem contribuído para a discussão das características comportamentais ocasionadas por sentimentos impostores, as quais foram introduzidas por Clance e Imes (1978) e Clance (1985) e sintetizadas por Clance e O'Toole (1987). Em meio aos padrões comportamentais e psicológicos dos impostores, tem-se a superestimação das habilidades dos outros e a subestimação de suas próprias habilidades (Clance & O'Toole, 1987). Chayer e Bouffard (2010) indicam que esse padrão comportamental é operacionalizado a partir do mapeamento das habilidades e opiniões alheias, que permite aos que possuem sentimentos impostores não apenas ter uma base para uma autoavaliação desconexa da realidade, mas também um meio de reproduzir e reforçar as crenças impostoras. Logo, a superestimação das habilidades dos outros e a subestimação de suas próprias habilidades são o principal padrão comportamental do FI que pode ser vinculado à OCS.

O termo comparação social foi introduzido na literatura por Festinger (1954) ao postular que as pessoas possuem um impulso inato em realizar autoavaliações sobre si perante os outros. Posteriormente, ao identificar que os processos de comparação social podem se diferenciar quanto ao direcionamento e à frequência, Gibbons e Buunk (1999) propuseram o conceito de Orientação para a Comparação Social, que preconiza que a comparação social pode ser orientada para a comparação de habilidades ou de opiniões próprias perante terceiros. A OCS direcionada às habilidades consiste em uma comparação de desempenho, com uma perspectiva de classificação relativa, na qual o indivíduo identifica se possui habilidades superiores, inferiores ou iguais às de terceiros. A OCS voltada às opiniões é pautada nas comparações de crenças, pensamentos e valores, em que a pessoa analisa com uma lente de precisão consensual, ou seja, se concorda ou discorda do que é observado (Liu, Elliot, & Li, 2020).

No contexto educacional, a comparação social viabiliza a obtenção de *feedbacks* que auxiliam os estudantes a estruturarem e definirem as suas aspirações e objetivos, bem como a avaliarem o seu desempenho (Chayer & Bouffard, 2010). Há evidências de que a comparação social é adotada de forma mais frequente por aqueles que apresentam níveis mais elevados de estresse e de insegurança acerca de suas habilidades e opiniões (Chayer & Bouffard, 2010; Festinger, 1954). À medida que o FI implica no aumento do nível de estresse e de inseguranças, é pertinente propor que uma maior tendência de sentimentos impostores em níveis mais intensos induz a adoção de comportamentos voltados à OCS (Fassl *et al.*, 2020).

Além disso, desde a formulação do FI por Clance e Imes (1978), a comparação social figurou como um padrão comportamental realizado perante os pares para potencializar os sentimentos de inadequação dos indivíduos. Outra evidência que conduz a esse relacionamento é o fato do perfeccionismo, por vezes adotado por pessoas com sentimentos impostores (Clance, 1985), ser consolidado a partir de comparações sociais ascendentes (Ramm, 2019).

Chayer e Bouffard (2010), Ramm (2019) e Fassl *et al.* (2020) abordaram o possível relacionamento entre a OCS e o FI. Chayer e Bouffard (2010) examinaram a relação entre a comparação social e os sentimentos impostores de estudantes do ensino médio. Os resultados indicaram que para o gênero masculino houve uma relação positiva entre sentimentos impostores e a comparação social. O estudo conduzido por Ramm (2019) com graduandos de Psicologia apontou que a comparação social a partir das mídias sociais exerce efeitos positivos sobre o FI, à medida que as mídias sociais são canais que facilitam a comparação social ascendente, tanto de habilidades como de opiniões. Por sua vez, Fassl *et al.* (2020) ao abordarem estudantes universitários também identificaram que a OCS está relacionada ao FI.

Nesta pesquisa, hipotetiza-se uma relação inversa na qual o FI apresenta-se como um antecedente da OCS. Defende-se que a comparação social é adotada como uma forma empírica de viabilizar a subestimação das próprias competências e a superestimação das habilidades de terceiros, a fim de perpetuar os sentimentos impostores. Dado que Buunk *et al.* (1990) afirmam que os efeitos da comparação social podem estar atrelados às características da personalidade do indivíduo, propõe-se na Hipótese Teórica 1 (HT1) desta pesquisa que: **Níveis mais elevados de Fenômeno Impostor exercem efeitos positivos sobre a Orientação para a Comparação Social de estudantes de Ciências Contábeis.**

Visto que as pessoas estão inseridas em um mundo no qual os aparelhos tecnológicos e o acesso à internet são abrangentes, tem-se indícios de que as redes sociais podem ser utilizadas como um meio de representação social e como uma ferramenta para realizar comparações sociais (Chou & Edge, 2012). O *cyberloafing* tem sido abordado como um direcionamento atitudinal capaz de maximizar a frequência de uso das mídias sociais, uma vez que, em termos conceituais, o *cyberloafing* é tratado de forma contraproducente (Akbulut, Dönmez, & Dursun, 2017), pois caracteriza o acesso à internet para fins não relacionados às atividades formalmente propostas, como o trabalho ou as atividades educacionais (Baturay & Toker, 2015).

As redes sociais são compreendidas por um fluxo contínuo de informações que são atualizadas diariamente por diferentes usuários e que figuram como um mecanismo retroalimentável que propicia a operacionalização da comparação social (Müller *et al.*, 2020). Appel *et al.* (2016) relatam que a comparação social é onipresente nas redes sociais, pois há uma alta disponibilidade de informações, como o número de amigos, lugares frequentados pelos usuários, fotografias, minicurrículo, entre outras. Há evidências transversais de que a frequência de uso das redes sociais é afetada positivamente pela comparação social (Lee, 2014; Vogel *et al.*, 2015; Vogel, Rose, Roberts, & Eckles, 2014).

Lee (2014) identificou que a frequência de comparação social no Facebook é afetada positivamente pela OCS e que a frequência dos sentimentos negativos oriundos da comparação social no Facebook se associa negativamente à autoestima do indivíduo. Da mesma forma, Vogel *et al.* (2014) identificaram que a frequência de uso do Facebook está relacionada positivamente com as comparações sociais ascendentes e descendentes, e essas, por sua vez, afetam negativamente a autoestima. Vogel *et al.* (2015) confirmam haver uma influência positiva da Orientação para a Comparação Social nos padrões de uso do Facebook. Esses achados conduzem a um possível relacionamento entre a OCS e o *cyberloafing*.

Neste estudo, aborda-se o impulso inato da OCS como um condutor do uso das redes sociais de forma mais intensa especificamente durante as aulas, como forma de *cyberloafing*. A Teoria do Uso Compensatório da Internet fornece elementos para defender esse relacionamento, pois o *cyberloafing* é afetado pelo estado emocional e psicológico do indivíduo (Kardefelt-Winther, 2014), sendo que esse estado é moldado pela OCS (Smith, 2000). Com base nessa discussão, propõe-se a segunda Hipótese Teórica 2 (HT2): **A Orientação para a Comparação Social exerce efeitos positivos sobre o *cyberloafing* praticado em redes sociais por estudantes de Ciências Contábeis durante as aulas.**

A manifestação do FI ocorre a partir de um comportamento cíclico (ciclo do impostor), que reforça esses sentimentos a cada nova experiência em que as habilidades individuais são postas à prova. O ciclo do impostor funciona da seguinte forma: inicialmente, pessoas com crenças impostoras, ao se depararem com desafios profissionais, acadêmicos ou pessoais tendem a adotar dois tipos de estratégias distintas. A primeira estratégia versa sobre o trabalho duro, a adoção de comportamentos *workaholics* e a dedicação extrema para a conclusão das tarefas.

A segunda diz respeito à procrastinação e ao protelamento da execução de tais tarefas. Ambas as estratégias acarretam em modos distintos de assimilação do sucesso quando esse é alcançado, pois, no primeiro cenário, o bom resultado é atribuído ao trabalho duro, enquanto no segundo, à sorte ou ao acaso, e ambos maximizam as pressões internas dos indivíduos perante os desafios futuros, uma vez que o sucesso não é visto como algo inato, mas exógeno às competências do indivíduo (Chassangre & Callahan, 2017).

Ao procrastinar suas atividades e compromissos, pessoas com níveis mais intensos de FI acabam realizando uma espécie de autossabotagem, adotada para proteger sua imagem de possíveis falhas, pois se o resultado desejado não for alcançado podem atribuí-lo a esse comportamento procrastinatório em de suas limitações em termos de habilidades funcionais e intelectuais (Clance, 1985; Ramm, 2019). Acredita-se que um dos comportamentos adotados para realizar a procrastinação é o *cyberloafing* em redes sociais, devido ao seu fácil acesso e ampla gama de possibilidades de distrações. Por outro lado, o *cyberloafing* também pode ser adotado por aqueles que se dedicam às atividades de forma árdua como um meio para amenizar às pressões e o estresse vivenciado.

Outro argumento que reforça esse possível relacionamento está pautado no fato de que pessoas com níveis mais elevados de sentimentos impostores possuem intensa necessidade de aceitação social (Ferrari & Thompson, 2006), as redes sociais atuam como um campo em que as interações sociais podem ser maximizadas. Como a imagem digitalmente compartilhada nas redes sociais pode ser alterada e interpretada de diferentes formas, visto que é pautada em um gerenciamento de impressões situacional (Nartgün *et al.*, 2017), indivíduos com níveis mais intensos de impostorismo podem utilizar essas plataformas com maior intensidade, tanto como forma de procrastinação, quanto como meio de realizar o gerenciamento de impressões. Dessa forma, a Hipótese Teórica 3 (HT3) afirma que: **O nível de Fenômeno Impostor exerce efeitos positivos sobre o *cyberloafing* praticado em redes sociais por estudantes de Ciências Contábeis durante as aulas.**

Indivíduos com níveis mais intensos de sentimentos impostores buscam alcançar uma harmonização entre os *feedbacks* que recebem e a sua autopercepção, frequentemente realizam comparações dissonantes da realidade que os levam a crer que não são bons o suficiente. Essas comparações, quando realizadas em redes sociais, podem elevar o uso desse conjunto ferramental, pois os impostores podem dedicar mais tempo à edição dos conteúdos postados em seus perfis nas mídias sociais, a fim de se enquadrarem nas normas sociais percebidas e para manterem o gerenciamento de impressões de suas possíveis fragilidades (Ramm, 2019). Devido a esse relacionamento, acredita-se que a comparação social possa atuar como uma variável mediadora do relacionamento do Fenômeno Impostor com o *cyberloafing*, visto que a OCS pode condicionar as atitudes e os conteúdos compartilhados em tais plataformas on-line a partir do impulso inato em realizar contrastes com o modo de agir e pensar de terceiros. Logo, a Hipótese Teórica 4 (HT4) propõe que: **O nível do Fenômeno Impostor de estudantes de Ciências Contábeis está relacionado positivamente com o *cyberloafing* praticado em redes sociais durante as aulas sendo mediado pela Orientação para a Comparação Social.**

A partir das hipóteses propostas, elaborou-se o modelo teórico relacional testado na pesquisa e apresentado na Figura 1.

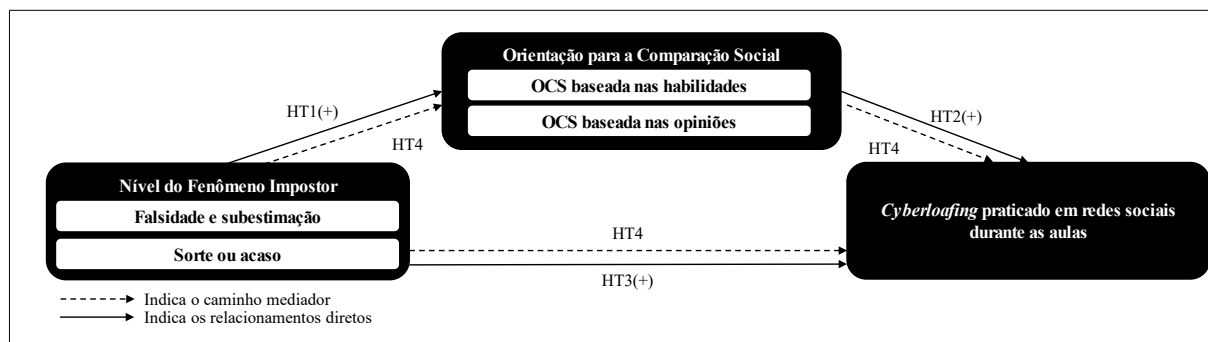


Figura 1. Modelo Teórico Relacional da Pesquisa

O teste da hipótese de mediação é analisado a partir das condições propostas por Baron e Kenny (1986). A primeira condição exige que as variações nos níveis da variável independente sejam responsáveis pelas variações na presumível variável mediadora (HT1). A segunda condição apregoa que as variações da presumível variável mediadora são responsáveis pelas variações da variável dependente (HT2). Ao testar o caminho mediador, uma relação anteriormente existente entre a variável independente e a variável dependente (HT3) deixa de ser significativa ou é zerada, permanecendo significante os relacionamentos das duas primeiras condições. Caso isso ocorra, então será possível afirmar a existência de mediação total; se a redução não for a zero, então haverá mediação parcial (HT4).

3. Percurso Metodológico

3.1 Procedimentos de coleta de dados e participantes

A população do estudo consiste em estudantes brasileiros dos cursos de Ciências Contábeis em atividade e da modalidade presencial, cadastrados no Ministério da Educação (MEC) em 2021. Os 1.639 cursos possuem 227.302 vagas autorizadas. Esse número é uma aproximação da população, na medida em que as vagas autorizadas não representam o quantitativo de estudantes que efetivamente estão matriculados na instituição. A coleta de dados foi operacionalizada na plataforma *Survey Monkey*® nos meses de outubro e novembro de 2021 com envio do convite aos coordenadores de cursos. Foram obtidas 850 respostas, sendo eliminadas as respostas incompletas ou de pessoas que não estavam vinculadas ao curso de interesse da pesquisa (n excluído = 348). Portanto, a amostra foi composta por 502 participações válidas para a análise.

3.2 Instrumentos

Os instrumentos de pesquisa que compuseram o questionário foram:

a) *Orientação para a Comparação Social*: mensurada por meio da escala Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure (INCOM) (Gibbons & Buunk, 1999). A escala foi adaptada e validada culturalmente para o contexto brasileiro seguindo o protocolo de Borsa *et al.* (2012), a partir das fases a seguir: 1) tradução do instrumento do idioma de origem para o idioma-alvo e síntese das versões traduzidas. Participaram dessa etapa cinco tradutores, sendo dois nativos da língua inglesa e com domínio da língua portuguesa; 2) avaliação da síntese das traduções por nove juízes *experts* da área da Psicologia, vinculados a programas de pós-graduação *stricto sensu* de diferentes regiões do país, com experiência na construção, na validação e na avaliação de instrumentos de pesquisa; 3) avaliação do instrumento pelo público-alvo a partir de entrevistas individuais e em conjunto com seis estudantes de Ciências Contábeis; 4) tradução reversa; 5) envio da escala adaptada para a análise do autor original (professor Rick Gibbons); 6) estudo-piloto com nove estudantes; e 7) avaliação da estrutura fatorial (validação psicométrica).

A mensuração das 11 assertivas que compõem a INCOM formam a comparação de habilidades (itens de 1 a 6) e a orientação voltada à comparação de opiniões (itens de 7 a 11), sendo que os itens 5 e 11 são reversos. Exemplo de assertiva: “Se quero aprender mais sobre algo, procuro descobrir o que os outros pensam sobre isso”. Na aplicação da técnica de Modelagem de Equações Estruturais, identificou-se a necessidade de exclusão do item 11 “Eu nunca comparo a minha situação de vida à situação de outras pessoas”, devido à baixa carga externa ($< 0,40$). Uma AFC aplicada individualmente e com a ausência desse item possibilitou a aplicação da MEE e apresentou melhoras nos indicadores fatoriais: 0,505 a 0,832 e índices de ajuste satisfatórios (χ^2 (gl) = 53,24 (34) - p-value = 0,019; χ^2 /gl = 1,57; CFI = 0,995; TLI = 0,993; NFI = 0,986; IFI = 0,995; GFI = 0,994; SRMR = 0,041; RMSEA (90% IC) = 0,034 [0,014 – 0,050]; Covariância dos fatores = 0,45 - p-value $< 0,001$) (Hair Jr, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2009; Kline, 2005; Marôco, 2014).

Cyberloafing em redes sociais: mensurado a partir da dimensão de compartilhamento da escala proposta por Akbulut *et al.* (2016), composta por 9 itens. Também foi realizada a adaptação e validação cultural do instrumento seguindo o protocolo de Borsa *et al.* (2012), compreendido pelas mesmas etapas já explicadas e aplicadas à INCOM. A AFC considerando somente as assertivas de *cyberloafing* indicou cargas fatoriais que variaram de 0,552 a 0,890. Os índices de ajuste foram satisfatórios e apontaram χ^2 (gl) = 90,566 (27) - p-value $< 0,001$; χ^2 /gl = 3,35; CFI = 0,981; TLI = 0,974; NFI = 0,973; IFI = 0,981; GFI = 0,989; SRMR = 0,076; RMSEA (90% IC) = 0,069 [0,053 – 0,084] (Hair Jr *et al.*, 2009; Kline, 2005; Marôco, 2014). Exemplo de assertiva: “Eu olho as postagens/posts dos meus amigos nas redes sociais”.

Fenômeno Impostor: utilizada a escala Clance Impostor Phenomenon Scale (CIPS), desenvolvida por Clance (1985) e validada por French *et al.* (2008) e Meurer e Costa (2020b). Originalmente, a escala é composta por 20 assertivas, as quais foram mensuradas pelos respondentes. Assim como identificado por French *et al.* (2008) e Meurer e Costa (2020), foi necessária a exclusão dos itens 1, 2, 19 e 20 por apresentarem baixas cargas fatoriais. A versão final foi composta por 16 itens mensurados por meio de escala numérica de 5 pontos. O FI subdivide-se em dois fatores denominados de “Falsidade e subestimação”. Os índices de ajuste do modelo foram satisfatórios e apontaram (χ^2 (gl) = 124,185 (103) - p-value $< 0,001$; χ^2 /gl = 1,20; CFI = 0,998; TLI = 0,998; NFI = 0,989; IFI = 0,998; GFI = 0,993; SRMR = 0,043; RMSEA (90% IC) = 0,020 [0,000 – 0,033]) (Hair Jr *et al.*, 2009; Kline, 2005; Marôco, 2014). Exemplo de assertiva: “Se possível, eu evito avaliações e tenho medo de que outras pessoas me avaliem”.

Preocupações éticas: o estudo é relacionado a um projeto de conclusão de doutoramento registrado no Comitê de Ética em Pesquisa CEP/SD da instituição dos pesquisadores sob o número inicial 42700921.8.0000. Foi disponibilizado aos participantes o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), o qual expunha: o anonimato das respostas, a casuística da pesquisa e a liberdade de interrupção da participação a qualquer momento.

Preocupações metodológicas: para minimizar o *common method bias* derivado da coleta de dados autorrelatados, com variável dependente e independente sendo coletadas no mesmo momento em um recorte transversal, empregou-se as tratativas sugeridas por Chang *et al.* (2010), em que os blocos do questionário não foram apresentados na ordem dos relacionamentos testados, a fim de não tornar evidente as relações do modelo estrutural. O Teste de Harman também foi utilizado estimando-se uma análise fatorial exploratória (AFE) o qual apontou para a inexistência de multicolineariedade entre os itens (Hair *et al.*, 2014).

A análise de um possível viés de não resposta por aqueles respondentes que preencheram o questionário no final da coleta de dados foi instrumentalizada subdividindo a amostra entre as 251 primeiras (grupo 1) e as 251 últimas (grupo 2) respostas e aplicando um test t para diferenças entre grupos. Af Wählberg e Poom (2015) afirmam que os respondentes que preencheram por último o estudo tendem a se assemelhar com os não respondentes, sustentando a importância do mapeamento de possíveis diferenças no padrão de respostas desses agrupamentos.

Tais tratativas apontam que para o estudo em questão tem-se uma minimização de possíveis vieses metodológicos da pesquisa, visto que não foram encontradas diferenças significantes entre os dois grupos (*p-value* > 0,05).

3.3 Técnicas de análise dos dados

Na AFC, utilizou-se o método *Robust Diagonally Weighted Least Squares* (RDWLS), a fim de adequar a AFC a dados categóricos derivados da mensuração por meio da escala Likert.

A Modelagem de Equações Estruturais abrangeu o uso de Mínimos Quadrados Parciais Baseado na Variância (*Partial Least Squares Path Modeling* – PLS-PM). A MEE viabiliza a modelação dos relacionamentos de variáveis latentes, bem como a estimação de modelos complexos para dados não normais (Henseler, Ringle, & Sarstedt, 2015). A estimação da amostra mínima foi calculada com o auxílio do *G*Power 3.1.9.2*® sendo os parâmetros Effect size $f^2 = 0,15$, nível de significância de 5% (α err prob = 0,05), Power ($1-\beta$ err prob) = 0,95, e o Numbers of predictors = 4 indicando um número mínimo de 129 respondentes para viabilizar o uso da MEE.

Foi realizada uma análise de variância de uma via por meio da ANOVA-One Way, a fim de verificar possíveis diferenças nas facetas da OCS e no *cyberloafing* nos diferentes níveis do FI. O nível de FI foi definido a partir da pontuação obtida na CIPS, sendo de 16 a 32 pontos como “Pouco”, de 33 a 48 pontos “Moderado”, de 49 a 64 pontos “Frequente” e de 65 a 80 como “Intenso”.

Para contornar a não normalidade dos dados identificadas nos testes de Kolmogorov-Smirnov e a ausência de homogeneidade das variâncias vistas no teste de Levene, recorreu-se ao método de *bootstrapping* simples com 1.000 reamostragem, com intervalo de confiança corrigido de 95% e acelerado por viés (BCa). A correção de Welch e a avaliação do *post-hoc* por meio da técnica de Games-Howell foram solicitadas, a fim de contornar a heterogeneidade de variância. Para considerar os níveis de Fenômeno Impostor da amostra em uma análise ampla de possíveis diferenças no nível da rede causal, no nível estrutural, no nível de mensuração e no nível das variáveis latentes, aplicou-se a Group Comparison Approaches baseada no *bootstrap t-test* (Sanchez, 2013).

4. Resultados

4.1 Análise descritiva

No estudo, 325 (64,74%) participantes se identificaram como pertencentes ao gênero feminino e 177 (35,26%) ao gênero masculino. A média de idade dos respondentes foi de 24,84 anos (Mediana = 22; Desvio-padrão = 7,46), com valor mínimo de 17 anos e máximo de 62 anos; 187 (37,25 %) estudantes frequentam o primeiro ano de curso, seguido de 101 (20,12%) do segundo ano, 90 (17,93%) do terceiro ano, 84 (16,73%) vinculados ao quarto ano e 40 (7,97%) ao quinto ano, visto que em algumas instituições a duração total do curso é de cinco anos. Em relação à localização das instituições de ensino dos respondentes, 237 (47,21%) discentes estão vinculados à Instituição de Educação de Ensino Superior (IES) da região Sul, 94 (18,73%) são do Nordeste, 73 (14,54%) do Centro-Oeste, 59 (11,75%) do Sudeste e 39 (7,73%) do Norte. Referente ao tipo de IES, 378 (75,30%) estão vinculados a instituições de ensino públicas, seguido por 123 (24,50%) de instituições de ensino privadas e um (0,20%) de instituição comunitária.

O WhatsApp é a rede social mais utilizada pelos respondentes ($n = 257$; 51,20%), em segundo figura o Instagram ($n = 179$; 35,66%), seguido, respectivamente, por Twitter ($n = 22$; 4,38%), Facebook ($n = 15$; 2,99%), Tik Tok ($n = 9$; 1,79%), Telegram ($n = 6$; 1,19%), LinkedIn ($n = 5$; 1%) e outros ($n = 9$; 1,79%), representando redes sociais como o YouTube, Discord, Twitch e WeVerse. Somente o WhatsApp (98,80%), Instagram (87,85%) e Facebook (63,94%) são acessados por mais de 50% dos participantes da pesquisa.

Em adição, foi identificado que a maior parcela dos respondentes manifesta sentimentos impostores de forma moderada, com 191 respondentes (38,05%). Em seguida, tem-se o grupo frequente com 153 respondentes (30,48%). Os com poucos sentimentos impostores consubstanciam-se em 113 participantes (22,51%) e, por fim, sentimentos intensos manifestam-se em 45 respondentes (8,96%). Resultados superiores aos de Matos (2014).

4.2 Análise multivariada e avaliação das hipóteses

A avaliação da MEE é composta pela análise do modelo de mensuração e do modelo estrutural. Os indicadores de análise do modelo de mensuração, expostos na Tabela 1, avaliam a consistência interna e a independência das variáveis latentes por meio da validade convergente e da validade discriminante.

Tabela 1

Modelo de mensuração - Indicadores de validade convergente e validade discriminante

Variáveis e indicadores	1	2	3	4	5
Validade convergente					
Confiabilidade composta	0,928	0,899	0,844	0,820	0,900
Average var. extracted (AVE)	0,503	0,748	0,474	0,536	0,502
Validade discriminante - Critério de Fornell-Larcker e Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)					
1. FI - Falsidade e subestimação	0,709	0,601	0,573	0,174	0,130
2. FI - Sorte ou acaso	0,524	0,865	0,334	0,131	0,194
3. OCS - Habilidades	0,508	0,278	0,689	0,446	0,222
4. OCS - Opiniões	0,133	0,074	0,335	0,732	0,288
5. CL - <i>Cyberloafing</i>	0,118	0,175	0,207	0,234	0,708
Standardized root mean square residuals (SRMR)					0,062

Nota. $n = 502$; 1ª parte inferior da matriz apresenta a correlação entre os constructos.

Fonte: elaborada pelos autores (2021).

A validade convergente possibilita verificar se as assertivas possuem capacidade de se aglutinar e mensurar a variável latente (Sanchez, 2013). A AVE aponta o quanto da variação dos itens foi considerada na formação da variável latente, sendo recomendados valores acima de 0,50 e aceitos valores acima de 0,40 (Hair Jr. *et al.*, 2014). Com exceção da dimensão de habilidades (AVE = 0,474), todas as demais variáveis alcançaram valores superiores a 0,50. A confiabilidade composta avalia a consistência interna dos itens e atendeu ao parâmetro desejado, sendo superior a 0,70 para todas as variáveis latentes (Sanchez, 2013).

A análise discriminante possibilita mapear a distinção entre as variáveis analisadas, apontando o quanto cada variável se diferencia empiricamente das demais (Hair Jr. *et al.*, 2014). Analisou-se o critério de Fornell-Larcker, no qual a raiz quadrada da AVE do constructo deverá ser superior às correlações com as demais variáveis latentes, o qual foi atendido. Por fim, foi verificado que o Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT) era adequado, visto que todos os valores encontrados estavam abaixo de 0,85. (Henseler *et al.*, 2015)

Examinou-se o modelo estrutural inerente ao relacionamento entre as variáveis latentes a partir da construção teórica do estudo. Na Tabela 2, são apresentados os efeitos obtidos pelo *bootstrapping* com 5.000 reamostragem e os efeitos originais, bem como o *standard error*, o *t-Statistics* e o *p-value* dos relacionamentos verificados somados à variância explicada pelos relacionamentos (R^2), ao tamanho do efeito (f^2) e à redundância (Mean_Redundancy – Q). Nesse modelo inicial, denominado de modelo geral, não foram verificadas as possíveis especificidades dos relacionamentos a partir do nível do Fenômeno Impostor. São apresentados o modelo direto e o modelo mediador, a fim de analisar as condições de Baron e Kenny (1986).

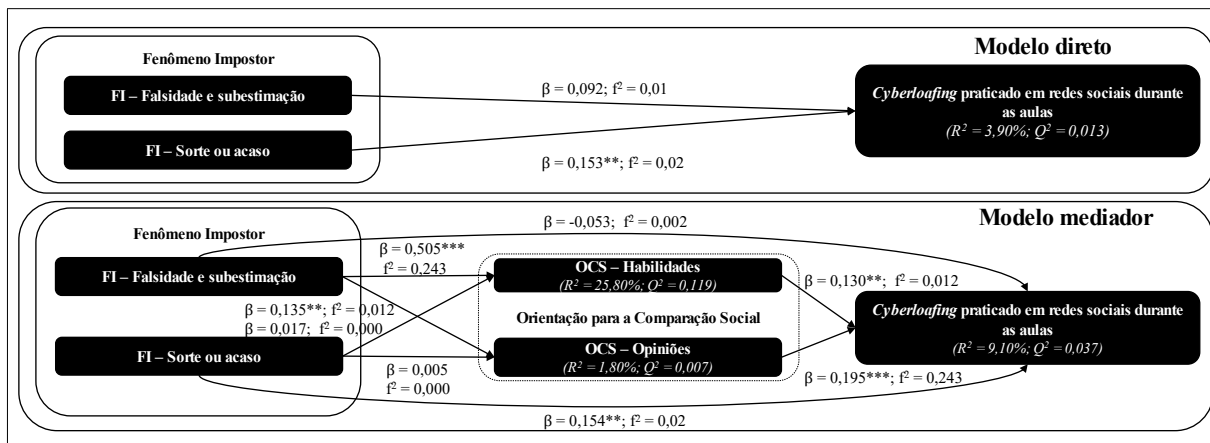
Tabela 2

Modelo estrutural

H	Caminhos	Mean.Boot (Original)	p-value	R ²	f ²	Decisão da Hipótese
Modelo mediador (conjunto)						
HT1	FI – Sorte ou acaso → OCS - Opiniões	0,005 (0,006)	0,922	1,80%	0,000	Suporte parcial
	FI – Fals. e subestimação → OCS - Opiniões	0,135 (0,129)	0,028		0,012	
	FI – Sorte ou acaso → OCS - Habilid.	0,017 (0,017)	0,701	25,80%	0,000	
	FI – Fals. e subestimação → OCS – Habilid.	0,505 (0,499)	0,000		0,243	
HT2	OCS – Habilidades → <i>Cyberloafing</i>	0,130 (0,128)	0,024	9,10%	0,012	Suportada
	OCS – Opiniões → <i>Cyberloafing</i>	0,195 (0,186)	0,000		0,034	
HT3	FI – Fals. e subestimação → <i>Cyberloafing</i>	-0,053 (-0,052)	0,409	0,002	0,019	Suporte parcial
	FI – Sorte ou acaso → <i>Cyberloafing</i>	0,154 (0,153)	0,004			
Modelo direto (isolado)						
HT4	FI – Fals. e subestimação → <i>Cyberloafing</i>	0,092 (0,071)	0,294	3,90%	0,004	Suporte parcial
	FI – Sorte ou acaso → <i>Cyberloafing</i>	0,153 (0,151)	0,005		0,017	

Fonte: elaborada pelos autores (2021).

A partir das relações identificadas, foi construída a Figura 2, que apresenta as relações testadas.



Nota. H = hipótese; *** indica significância ao nível de 1%; ** indica significância ao nível de 5%.

Fonte: elaborada pelos autores (2022).

Figura 2. Representação dos modelos estruturais

As relações estruturais do modelo mediador indicaram que a dimensão de falsidade e subestimação do FI possui capacidade de exercer efeitos positivos sobre as facetas de comparação de habilidades ($\beta = 0,505$; p-value = 0,000) e comparação de opiniões ($\beta = 0,135$; p-value = 0,028). Referente à dimensão de sorte ou acaso, não foram identificados efeitos significantes sobre os fatores da OCS. Dessa maneira, a hipótese de pesquisa HT1 foi parcialmente suportada.

Os argumentos teóricos discutidos por Clance (1985) e as evidências teóricas e empíricas trazidas por Chayer e Bouffard (2010) ecoam sobre os efeitos ora identificados. Estudantes com níveis mais elevados de FI, especialmente na dimensão de falsidade e subestimação, mostram-se mais propensos a realizar comparação de habilidades e opiniões, sendo o primeiro relacionamento mais intenso. A baixa autoestima e o viés de comparação em termos de subestimação das próprias habilidades coadunam para um cenário incentivador da prática de comparação social. Festinger (1954) discute que a baixa autoestima, o estresse e a insegurança perante as próprias habilidades são marcantes naqueles que realizam comparações sociais de forma frequente. Tais características também são encontradas no perfil dos indivíduos que apresentam sentimentos impostores, o que justifica os relacionamentos identificados (Chayer & Bouffard, 2010).

O fato da sorte ou do acaso não exercer efeitos significantes nas facetas da OCS pode ser vislumbrado a partir de uma perspectiva comportamental, em que a insegurança surgida com os sentimentos de falsidade e subestimação produz consequências na forma com que o indivíduo se autoavalia em relação à terceiros, em especial, definindo como parâmetro de comparação pessoas que julgam ser melhores que elas próprias (Festinger, 1954).

A hipótese de pesquisa HT2 foi suportada pelos efeitos positivos exercidos pela OCS em suas dimensões de comparação de habilidades ($\beta = 0,130$; p-value = 0,024) e comparação de opiniões ($\beta = 0,195$; p-value = 0,000) sobre o *cyberloafing* manifestado pelos estudantes nas redes sociais durante as aulas.

A criação de conteúdo, a interação com amigos e seguidores e a leitura de atualizações em *stories* e *feeds*, entre inúmeras outras funções, faz com que as redes sociais ofereçam um fluxo contínuo de informações que podem ser acessadas a qualquer momento e utilizadas como objetos de comparação por aqueles que possuem níveis mais elevados de OCS. Desse modo, foram suportados os relacionamentos propostos pela segunda hipótese da pesquisa.

Esses resultados adicionam evidências conjuntas ao estudo de Lee (2014) *influence on self-esteem/self-confidence, and efficient decision making*, Vogel *et al.* (2014) e Vogel *et al.* (2015), que indicaram que a OCS afeta o uso das redes sociais de forma positiva. Em termos teóricos, a prática de *cyberloafing* em redes sociais durante as aulas ser fomentada pela OCS confirma as proposições de Festinger (1954) acerca do impulso inato e da busca por canais variados, a fim de almejar informações para a prática de OCS. Respalda-se ainda na Teoria do Uso Compensatório da Internet, visto que a OCS é capaz de gerar sentimentos negativos, que direcionam o comportamento escapista na busca por bem-estar a partir do acesso às redes sociais. Avança também em relação aos achados existentes na literatura, em especial no âmbito teórico, ao indicar o ponto de intersecção entre a Teoria do Uso Compensatório da Internet, de Kardefelt-Winther (2014), e a Teoria do Processo de Comparação Social, de Festinger (1954), visto que (1) a OCS conduz a busca por informações interpessoais e (2) as redes sociais são espaços capazes de aliviar, em um primeiro momento, emoções negativas vivenciadas pelos indivíduos, sendo esses pressupostos defendidos, respectivamente, por tais teorias, que interagem nesta pesquisa.

A terceira hipótese do estudo (HT3) foi parcialmente suportada, visto que a dimensão de sorte ou acaso exerceu efeitos positivos e significantes sobre o *cyberloafing* praticado em redes sociais durante as aulas ($\beta = 0,130$; $p\text{-value} = 0,024$). Como detalhado por Clance (1985) e aprofundado por Chassangre e Callahan (2017), pessoas com FI se prendem a um ciclo comportamental de trabalho extremo ou protelação das atividades.

Sob a lente desse ciclo, a prática de *cyberloafing* em redes sociais durante as aulas pode ser adotada como uma forma de autossabotagem no intuito de perpetuar os sentimentos impostores. No âmbito macro, pessoas com níveis mais elevados de FI possuem uma necessidade ínsita de aceitação social (Ferrari & Thompson, 2006), sendo que as redes sociais aparecem como uma forma de atender a essas necessidades, inclusive durante as aulas.

A avaliação da HT4 foi direcionada pelas condições estabelecidas por Baron e Kenny (1986). Verificou-se que a primeira condição de relacionamento positivo entre a variável independente e a presumível variável mediadora foi atendida para os caminhos FI – Falsidade e subestimação \rightarrow OCS – Opiniões ($\beta = 0,135$; $p\text{-value} = 0,028$) e FI – Falsidade e subestimação \rightarrow OCS – Habilidades ($\beta = 0,505$; $p\text{-value} = 0,000$). A segunda condição diz respeito ao fato da presumível variável mediadora exercer efeitos sobre a variável dependente, nesse caso os caminhos OCS – Habilidades \rightarrow *Cyberloafing* ($\beta = 0,130$; $p\text{-value} = 0,024$) e OCS – Opiniões \rightarrow *Cyberloafing* ($\beta = 0,195$; $p\text{-value} = 0,000$) atenderam tal condição. A terceira condição apregoa que no modelo com caminho mediador o efeito da variável independente na variável dependente será reduzido ou zerado, permanecendo significativo os relacionamentos das duas primeiras condições. Nesse caso, apesar de haver um relacionamento significativo no caminho FI – Sorte ou acaso \rightarrow *Cyberloafing* ($\beta = 0,153$; $p\text{-value} = 0,005$), a mediação não pode ser suportada, visto que há um leve aumento do efeito desse relacionamento no modelo mediador ($\beta = 0,154$; $p\text{-value} = 0,004$), e não há significância nos relacionamentos entre FI – Sorte ou acaso com as facetas da OCS.

Nesse sentido, o relacionamento direto entre FI e *cyberloafing* suporta parcialmente a HT4, porém não confirma o efeito mediador da OCS nessa relação. Nota-se que o caminho indireto entre Fenômeno Impostor \rightarrow Orientação para a Comparação Social \rightarrow *Cyberloafing* praticado em redes sociais durante as aulas apresenta diferentes relacionamentos significantes e aumenta o percentual da variância da variável dependente explicado pelas variáveis independentes, visto que há uma elevação no R^2 de 3,90% para 9,10%.

Logo, o resultado indica que a OCS não é uma condição capaz de minimizar os efeitos diretos do relacionamento entre FI e o *cyberloafing* praticado em redes sociais durante as aulas, mas é uma condição que maximiza o poder explicativo do relacionamento entre FI e *cyberloafing*, fazendo parte de uma mesma cadeia relacional, não podendo ser ignorada a sua capacidade de se relacionar com tais variáveis. O FI e a OCS atuam em conjunto, exercendo efeitos positivos sobre o *cyberloafing* praticado durante as aulas e merecem ser observados de modo conjunto.

Para verificar diferenças entre a OCS e o *cyberloafing*, a partir do nível de FI, testou-se inicialmente a normalidade dos dados por meio do teste de Kolmogorov-Smirnov e Shapiro-Wilk (p -value < 0,050), e a ausência de homogeneidade das variâncias foi confirmada para o *cyberloafing* (Levene = 3,368; p -value < 0,050). A ANOVA One way com Correção de Welch indicou a existência de diferenças na média de OCS habilidades ($F = 38,080$; p -value < 0,000), OCS opiniões ($F = 4,960$; p -value < 0,003) e *cyberloafing* ($F = 3,364$; p -value < 0,020). Então, fez-se uso da *Group Comparison Approaches*, para verificar possíveis diferenças entre os relacionamentos testados a partir dos agrupamentos por nível do Fenômeno Impostor, sendo que ao isolar esses agrupamentos os coeficientes de determinação do R^2 não foram diferentes entre si.

De modo geral, embora os relacionamentos apresentassem diferenças numéricas, a interação do FI \rightarrow OCS \rightarrow *Cyberloafing* são similares entre os grupos, o que implica em um modelo geral mais consistente para fins de análise.

5. Implicações, Limitações e Caminhos Futuros

Em avanço às discussões teóricas, os resultados direcionam luz às especificidades dos relacionamentos ora testados. A sensação de falsidade e subestimação das próprias capacidades é um incentivador da OCS de habilidades e opiniões. Respaldam-se esses achados nos preceitos delineados por Clance (1985) e que podem ser combinados com aqueles apregoados por Festinger (1954), em que pessoas inseguras com suas próprias capacidades tendem a se comparar e, por vezes, superestimar as habilidades de terceiros e subestimar as próprias habilidades, competências e, nesse caso, as opiniões também.

Estudantes de Contabilidade com maior nível de OCS tendem a praticar *cyberloafing* em redes sociais durante as aulas. Apesar de não ser foco da pesquisa o estudo de outros ambientes sociais, esses resultados mostram que o *cyberloafing* pode ser realizado como uma busca por fontes de informações para a realização de comparação social. Além disso, as inseguranças ocasionadas pelo FI propulsionam a orientação para a comparação social, sendo uma contribuição da pesquisa para o campo de estudo.

A dimensão de sorte ou acaso do FI afeta de forma positiva o *cyberloafing* praticado por estudantes em redes sociais durante as aulas. Os estudantes de Ciências Contábeis, participantes da pesquisa, que atribuem seu sucesso à sorte ou ao acaso possuem maior tendência a se envolverem na protelação da tarefa, justificando o fato de praticarem *cyberloafing* em redes sociais durante as aulas como uma forma de operacionalizar seu ciclo de impostorismo.

A partir desses achados, implicações práticas são direcionadas. A gestão do *cyberloafing* durante as aulas é difícil, devido ao fácil alcance aos dispositivos tecnológicos e a internet. O contexto em que este estudo foi realizado intensifica esse cenário, pois a pandemia da Covid-19 implicou no uso da educação remota como uma forma de contornar o isolamento social. Entretanto, não se pode eximir as instituições de ensino e os próprios estudantes de observarem as possíveis consequências adversas do *cyberloafing*.

Danos ao processo de aprendizagem, sobrecarga psicológica sobre os estudantes e o desengajamento acadêmico são derivados desse comportamento, sendo relevante observar as variáveis que o antecedem. Promover o acompanhamento psicológico, realizar o compartilhamento de experiências e conscientizar os discentes acerca do uso consciente das redes sociais, bem como dos perigos da comparação social excessiva são ações aconselháveis às IES, aos docentes e às pessoas próximas aos estudantes. Incluir esses direcionamentos nos planos políticos pedagógicos apresenta-se como uma oportunidade de registro da importância da temática nos canais estruturais dos cursos de Ciências Contábeis e uma forma de direcionar grupos de apoio, a fim de observar esses elementos frente aos discentes.

Portanto, a promoção de rodas de conversas com profissionais especializados na temática, a disponibilização de acompanhamento psicológico de fácil acesso, como atendimentos on-line, o incentivo a novas pesquisas acerca do assunto e o uso das redes sociais alinhado às metodologias de ensino são oportunidades para a implementação de ações práticas no contexto universitário.

A amostra consistiu em estudantes universitários do curso de Ciências Contábeis, definida de forma não probabilística, o que impede a generalização para além dos participantes da pesquisa. A natureza transversal também implica em limitações, visto que reflete o estado do indivíduo no momento da coleta de dados. O fato dessa coleta ter sido realizada em um período pandêmico dificultou o acesso aos respondentes e apresenta-se como uma limitação não gerenciável, configurando a amostra como não representativa de toda a sua população. Estudos futuros podem investigar os efeitos do *cyberloafing* no bem-estar dos estudantes, além de realizar um levantamento acerca das políticas de uso de dispositivos tecnológicos durante as aulas, bem como dos canais de acompanhamento psicológicos dos discentes.

A coleta de evidências por meio de rodas de conversas e investigações acerca das estratégias de enfrentamento do *cyberloafing* durante as aulas, bem como a análise da relação do *cyberloafing* no ambiente acadêmico com demais constructos comportamentais são oportunidades de avanço para a temática. Além disso, o papel das variáveis sociodemográficas nesse processo é uma possibilidade para estudos futuros.

6. Conclusão

O uso de dispositivos tecnológicos é onipresente e se tornou comum durante as aulas, inclusive para fins de distração. A pesquisa mostrou que esse comportamento não é isolado e é impulsionado por aspectos psicológicos, como o Fenômeno Impostor, em especial em sua dimensão de sorte ou acaso, e pela Orientação para a Comparação Social. Ao indicar que o *cyberloafing* nas redes sociais realizado durante as aulas pode ser uma atitude escapista dos discentes e que a OCS se relaciona com esse comportamento, tem-se a oportunidade de buscar formas de contornar este comportamento a partir das suas variáveis antecedentes e promover um processo de ensino-aprendizagem mais proveitoso. A pesquisa contribui no âmbito nacional ao incitar o estudo, ainda incipiente do *cyberloafing* no ambiente universitário, e no âmbito internacional ao posicionar o Fenômeno Impostor como o fator-chave que exerce efeitos sobre a OCS e o *cyberloafing* praticado durante as aulas.

Referências

- af Wählberg, A. E., & Poom, L. (2015). An Empirical Test of Nonresponse Bias in Internet Surveys. *Basic and Applied Social Psychology*, 37(6), 336–347.
- Akbulut, Y., Dönmez, O., & Dursun, Ö. Ö. (2017). and social desirability bias among students and employees. *Computers in Human Behavior*, 72, 87–95.
- Akbulut, Y., Dursun, Ö. Ö., Dönmez, O., & Şahin, Y. L. (2016). In search of a measure to investigate cyberloafing in educational settings. *Computers in Human Behavior*, 55, 616–625.
- Alt, D. (2017). Students' social media engagement and fear of missing out (FoMO) in a diverse classroom. *Journal of Computing in Higher Education*, 29, 388-410.
- Appel, H., Gerlach, A. L., & Crusius, J. (2016). The interplay between Facebook use, social comparison, envy, and depression. *Current Opinion in Psychology*, 9(June), 44–49.
- 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.
- Baturay, M. H., & Toker, S. (2015). An investigation of the impact of demographics on cyberloafing from an educational setting angle. *Computers in Human Behavior*, 50, 358–366.
- Blanchard, A. L., & Henle, C. A. (2008). Correlates of different forms of cyberloafing: The role of norms and external locus of control. *Computers in Human Behavior*, 24(3), 1067–1084.

- Borsa, J. C., Damásio, B. F., & Bandeira, D. R. (2012). Cross-Cultural Adaptation and Validation of Psychological Instruments : Adaptação e Validação de Instrumentos Psicológicos entre Culturas : Algumas Considerações Adaptación y Validación de Instrumentos Psicológicos entre Culturas : Algunas Consideraciones. *Paidéia*, 22(53), 423–432.
- Bravata, D. M., Watts, S. A., Keefer, A. L., Madhusudhan, D. K., Taylor, K. T., Clark, D. M., ... Hagg, H. K. (2020). Prevalence, Predictors, and Treatment of Impostor Syndrome: a Systematic Review. *Journal of General Internal Medicine*, 35(4), 1252–1275.
- Buunk, B. P., Collins, R. L., Taylor, S. E., VanYperen, N. W., & Dakof, G. A. (1990). The Affective Consequences of Social Comparison: Either Direction Has Its Ups and Downs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(6), 1238–1249.
- Chang, S. J., Van Witteloostuijn, A., & Eden, L. (2010). From the Editors: Common method variance in international business research. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 178–184.
- Chassangre, K., & Callahan, S. (2017). « J'ai réussi, j'ai de la chance... je serai démasqué » : revue de littérature du syndrome de l'imposteur. *Pratiques Psychologiques*, 23(2), 97–110.
- Chayer, M. H., & Bouffard, T. (2010). Relations between impostor feelings and upward and downward identification and contrast among 10- To 12-year-old students. *European Journal of Psychology of Education*, 25(1), 125–140.
- Chou, H. T. G., & Edge, N. (2012). “They are happier and having better lives than I am”: The impact of using facebook on perceptions of others’ lives. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 15(2), 117–121. <https://doi.org/10.1089/cyber.2011.0324>
- Clance, P. R. (1985). *The impostor phenomenon: Overcoming the fear that haunts your success*. Atlanta, GA: Peachtree.
- Clance, P. R., & Imes, S. A. (1978). The imposter phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention. *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, 15(3), 241–247.
- Clance, P. R., & O’Toole, M. A. (1987). The Imposter Phenomenon. *Women & Therapy*, 6(3), 51–64.
- Cramer, E. M., Song, H., & Drent, A. M. (2016). Social comparison on Facebook: Motivation, affective consequences, self-esteem, and Facebook fatigue. *Computers in Human Behavior*, 64, 739–746.
- Fassl, F., Yanagida, T., & Kollmayer, M. (2020). Impostors Dare to Compare: Associations Between the Impostor Phenomenon, Gender Typing, and Social Comparison Orientation in University Students. *Frontiers in Psychology*, 11(June), 1–10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01225>
- Ferrari, J. R., & Thompson, T. (2006). Impostor fears: Links with self-presentational concerns and self-handicapping behaviours. *Personality and Individual Differences*, 40(2), 341–352.
- Festinger, L. (1954). *Festinger, L. (1954) “A Theory of Social Comparison Processes”.pdf*. 7(2), 117–140.
- French, B. F., Ullrich-French, S. C., & Follman, D. (2008). The psychometric properties of the Clance Impostor Scale. *Personality and Individual Differences*, 44(5), 1270–1278.
- Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). Individual differences in social, comparison: development and validation of a measure of comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(1), 129–142.
- KH, A., & Menon, P. (2022). Impostor syndrome: An integrative framework of its antecedents, consequences and moderating factors on sustainable leader behaviors. *European Journal of Training and Development*, 46(9), 847–860.
- Hair, J. F. J., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). In *Long Range Planning* (Vol. 46).

- Hair Jr, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Porto Alegre: Bookman.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135.
- Houseknecht, V. E., Roman, B., Stolfi, A., & Borges, N. J. (2019). A Longitudinal Assessment of Professional Identity, Wellness, Imposter Phenomenon, and Calling to Medicine Among Medical Students. *Medical Science Educator*, 493–497.
- Kardefelt-Winther, D. (2014). A conceptual and methodological critique of internet addiction research: Towards a model of compensatory internet use. *Computers in Human Behavior*, 31(1), 351–354.
- Kim, S. J., & Byrne, S. (2011). Conceptualizing personal web usage in work contexts: A preliminary framework. *Computers in Human Behavior*, 27(6), 2271–2283.
- Kline, R. B. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling* (2nd ed.). New York: Guilford Press.
- Kuselias, S., Lauck, J. R., & Williams, S. (2021). Social Media Content and Social Comparisons: An Experimental Examination of their Effect on Audit Quality. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 40(1), 55–72. <https://doi.org/https://doi.org/10.2308/AJPT-18-154>
- Lee, S. Y. (2014). How do people compare themselves with others on social network sites?: The case of Facebook. *Computers in Human Behavior*, 32, 253–260.
- Lima, J. P. R., Vendramin, E. de O. & Miranda, C de S. (2021). Quem tem medo de se comunicar? Análise da apreensão na comunicação de estudantes de Ciências Contábeis. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 16(1), 105-120. https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v0i0.30366
- Liu, Z., Elliot, A. J., & Li, Y. (2020). Social comparison orientation and trait competitiveness: Their interrelation and utility in predicting overall and domain-specific risk-taking. *Personality and Individual Differences*, (October), 110451.
- Marôco, J. (2014). *Análise de Equações Estruturais - Fundamentos Teóricos, Software e Aplicações* (2ª). Pêro Pinheiro: ReportNumber.
- Matos, P. A. V. C. de. (2014). *Síndrome do Impostor e Auto-Eficácia de Minorias Sociais: Alunos de Contabilidade e Administração* (Dissertação - Programa de Pós-Graduação em Contabilidade - Universidade de São Paulo).
- Meier, J.-H., Esmatyar, W., & Sarpong, C. (2019). Business partner vs. bean counter. Do the personality traits of accounting students meet contemporary business requirements? *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 2019(104 (160)), 51–60.
- Meurer, A. M., & Costa, F. (2020). Behold the best and worst of me: The impostor phenomenon and academic behavior in the business area. *Revista Contabilidade e Finanças*, 31(83), 348–363.
- Meurer, A. M., & Costa, F. (2022). Compartilhar, curtir, navegar e não estudar! Cyberloafing de estudantes de Ciências Contábeis. *Revista Contabilidade & Finanças*, 33(90), 1–16. <https://doi.org/10.1590/1808-057x20221581.en>
- Müller, S. M., Wegmann, E., Stolze, D., & Brand, M. (2020). Maximizing social outcomes? Social zapping and fear of missing out mediate the effects of maximization and procrastination on problematic social networks use. *Computers in Human Behavior*, 107, 106296.
- Nartgün, Ş. S., Ekinci, S., Limon, İ., & Tükel, H. (2017). Teachers' Views on Cyberloafing and Impression Management. *Journal of Education and Practiceducation and Practice*, 8(3), 28–36.

- Pulliam, N., & Gonzalez, C. E. (2018). Success or Fraud? Exploring the Impacts of the Impostor Phenomenon Among High Achieving Racial/Ethnic Minority and First-Generation College Students. *Journal of Access, Retention, and Inclusion in Higher Education*, 1, 33–45.
- Ramm, E. R. (2019). Compare with care: The impact of social media on predictors of impostor feelings. California State University.
- Roberts, M., Shah, N. S., Mali, D., Arquero, J. L., Joyce, J., & Hassall, T. (2022). The use and measurement of communication self-efficacy techniques in a UK undergraduate accounting course. *Accounting Education*, 23(6), 1-29.
- Royal Society for Public Health. (2017). Social media and young people's mental health and wellbeing. *Royal Society for Public Health*, (May), 32. Retrieved from <https://www.rsph.org.uk/static/uploaded/d125b27c-0b62-41c5-a2c0155a8887cd01.pdf>
- Sanchez, G. (2013). *PLS path modeling with R*. Retrieved from <http://www.gastonsanchez.com/PLS Path Modeling with R.pdf%0Ai>
- Smith, R. H. (2000). Assimilative and Contrastive Emotional Reactions to Upward and Downward Social Comparisons. In *Handbook of Social Comparison* (pp. 173–200).
- Vogel, E. A., Rose, J. P., Okdie, B. M., Eckles, K., & Franz, B. (2015). Who compares and despairs? The effect of social comparison orientation on social media use and its outcomes. *Personality and Individual Differences*, 86, 249–256.
- Vogel, E. A., Rose, J. P., Roberts, L. R., & Eckles, K. (2014). *Social comparison, social media, and self-esteem.* DISCOVER. 3(4), 206–222.
- Yaşar, S., & Yurdugül, H. (2013). The Investigation of Relation Between Cyberloafing Activities and Cyberloafing Behaviors in Higher Education. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 83, 600–604.

Impacto da complexidade tributária e dos parcelamentos na desobediência tributária no Brasil: um estudo no âmbito da tributação federal relacionada ao IRPJ, à CSLL, ao PIS/Pasep e à Cofins

Antônio Paulo Machado Gomes

<https://orcid.org/0000-0001-8919-1605>

Jacqueline Veneroso Alves da Cunha

<https://orcid.org/0000-0003-2522-3035>

Jorge de Souza Bispo

<https://orcid.org/0000-0002-1845-2473>

Isabel Maria Estima da Costa Lourenço

<https://orcid.org/0000-0003-4338-6778>

Resumo

Objetivo: Verificar se, no âmbito da tributação federal, a complexidade tributária e os parcelamentos especiais repetitivos estão associados ao aumento da probabilidade de desobediência tributária das empresas listadas na B3.

Método: Foi desenvolvido um modelo logit em painel estimando a probabilidade de uma empresa ser desobediente a partir das variáveis independentes complexidade tributária, parcelamentos especiais, probabilidade de fiscalização, custos de fiscalização, taxa Selic e utilidade esperada, controladas pela liquidez corrente, EBITDA e tamanho da empresa.

Resultados: A pesquisa identificou que a complexidade tributária e os parcelamentos especiais repetitivos aumentam a probabilidade da desobediência tributária das empresas listadas na B3. Os resultados também evidenciaram que a baixa probabilidade de fiscalização, assim como os altos custos de fiscalização, a necessidade de caixa e a utilidade esperada afetam positivamente a probabilidade da desobediência tributária nas empresas analisadas. A partir desses resultados, entende-se que o Brasil deve reduzir a sua complexidade tributária desnecessária.

Contribuições: Compreender os determinantes e as consequências da desobediência tributária no Brasil é significativo para melhor gestão dos recursos escassos da fiscalização, bem como norteia políticas públicas eficientes para geração de emprego e renda para a população. Assim, a pesquisa contribui com toda a sociedade ao evidenciar a necessidade de uma reforma tributária que reduza a complexidade tributária desnecessária e facilite a compreensão das leis tributárias.

Palavras-chave: Desobediência tributária; Planejamento tributário; Agressividade tributária; Complexidade tributária; Parcelamentos especiais.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 25/09/2023. Pedido de revisão em 1/12/2023. Rodada 2: Resubmetido em 3/01/2024. Aceito em 5/01/2024 por Vinicius Gomes Martins, Doutor (Editor assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2024. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A desobediência tributária é tida como uma violação da lei tributária, Laffer *et al.* (2011) a classificam em voluntária e involuntária. Na forma voluntária, o contribuinte busca evitar ou reduzir seus passivos tributários por meio da elisão ou evasão fiscal. Na involuntária, os contribuintes não conseguem apurar corretamente a sua base de cálculo e seus tributos, devido à complexidade da lei.

Contudo, independentemente da classificação da desobediência tributária, ambas são prejudiciais ao sistema tributário, pois diminuem o fluxo projetado de arrecadação fiscal do Governo e, conseqüentemente, a sociedade é prejudicada com a restrição dos investimentos em saúde, educação, segurança, infraestrutura e outros. Portanto, estudar os motivos da desobediência tributária é importante para a construção de um sistema tributário justo e eficiente que não abra brechas para contribuintes desonestos não recolherem seus tributos e nem colabore para contribuintes honestos errarem na sua apuração.

Estudos internacionais têm vinculado a complexidade tributária à desobediência tributária (Andreoni *et al.*, 1998; Graetz *et al.*, 1986; Richardson, 2006) fundamentados em duas ideias: (i) a complexidade tributária abre espaço para os contribuintes identificarem oportunidades para o não recolhimento dos tributos (desobediência voluntária); e (ii) devido à complexidade da lei tributária, os contribuintes não conseguem apurar corretamente a sua base de cálculo, bem como os seus tributos (desobediência involuntária).

Além disso, a desobediência tributária tem sido associada aos parcelamentos especiais (*Tax Amnesty*), que segundo Torgler (2003), representam os benefícios fiscais concedidos pelos governos aos contribuintes inadimplentes, como redução de multas e juros, perdão dos crimes fiscais e concessão de prazos alongados para pagamento dos tributos devidos. Entende-se que os parcelamentos especiais incentivam a desobediência tributária, pois reduzem o valor presente dos tributos, beneficiam contribuintes inadimplentes e punem os contribuintes adimplentes, incentivando-os ao não recolhimento tempestivo dos seus tributos em um ciclo vicioso (Paes, 2014).

Todavia, a maioria dessas evidências foram colhidas no cenário estadunidense e em países desenvolvidos, restando poucas comprovações em países em desenvolvimento. Além disso, poucos estudos empíricos analisaram a complexidade tributária e os parcelamentos especiais juntos, como determinantes da desobediência tributária. Segundo Jacob (2018), compreender os determinantes e as conseqüências da desobediência tributária em um país em desenvolvimento com alta complexidade tributária é algo significativo para a alocação de recursos escassos de fiscalização.

Logo, esta pesquisa buscou preencher essa lacuna ao ter por objetivo geral verificar se, no âmbito da tributação federal, a complexidade tributária e os parcelamentos especiais repetitivos estão associados com o aumento da probabilidade de desobediência tributária das empresas listadas na B3. Para tanto, a pesquisa identificou quais empresas listadas na B3 apresentavam demandas tributárias no Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf), no tocante aos tributos – Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins).

Propôs uma *proxy* para identificar a complexidade tributária enfrentada pelas empresas brasileiras a partir das proposições estabelecidas pelo *Office of Tax Simplification* (OTS, 2015) do Reino Unido, utilizando os dois principais indicadores de complexidade tributária dos seus trabalhos, quais sejam, quantidade e alterações na legislação tributária. Por fim, identificou quais empresas listadas na B3 aderiram aos parcelamentos especiais federais no período de 2010 a 2018.

Esta pesquisa contábil de cunho tributário e fiscal pode contribuir para debates de políticas públicas vinculadas à formação das leis tributárias e, conseqüentemente, à reforma tributária tão desejada e necessária aos contribuintes brasileiros, bem como para jogar luz no comportamento dos contribuintes brasileiros diante da alta complexidade tributária e da possibilidade de parcelamentos especiais.

2. Referencial Teórico

2.1 Fisco e contribuintes: apostas e estratégias

Allingham e Sandmo (1972) explicam que a decisão de declarar ou não o tributo é uma decisão sob incerteza, uma vez que não recolher corretamente o tributo não provoca de forma imediata uma punição. Sendo assim, o contribuinte tem a oportunidade de escolher entre duas principais jogadas, ou seja, recolher ou não recolher o tributo devido.

Conforme Allingham e Sandmo (1972), se o contribuinte não for investigado, ele estará melhor na segunda estratégia, porém, se ele for pego, estará pior. A lógica dos autores é que se o contribuinte não pagar completamente seus tributos e não for fiscalizado esse lucro será dele. Todavia, se for fiscalizado e autuado pagará mais do que apenas o tributo. Para Graetz *et al.* (1986), em discussões tributárias, precisam ser considerados os ganhos dos órgãos de aplicação da lei, pois esse é um participante interativo em um modelo formal de conformidade legal. As estratégias disponíveis para a fiscalização são fiscalizar ou não o contribuinte. Destaca-se que sempre algum contribuinte será fiscalizado. Todavia, devido às inúmeras restrições enfrentadas pelas administrações tributárias, alguns nunca serão. Mas existe uma verdade, a fiscalização tem benefícios ao realizar seu trabalho. Sendo assim, também devem ser considerados no jogo da desobediência tributária, os ganhos da fiscalização, bem como os ganhos dos contribuintes. Logo, a Teoria dos Jogos pode explicar a relação tributária entre contribuintes e Estado, já que ambos estão em um jogo não cooperativo e com informação assimétrica.

Os problemas de desobediência tributária têm como base a assimetria informacional entre o contribuinte e o Estado, pois as bases tributárias (receita, lucro etc.) geralmente não são identificáveis diretamente pelo Estado já que são informações privadas do contribuinte. Ou seja, o Estado geralmente não pode ver diretamente a base tributável dos contribuintes e, desta forma, não pode conhecer seu verdadeiro tributo. No Brasil, somado a esse fato, a alta complexidade do sistema tributário torna a identificação da verdadeira base de cálculo tributária, uma tarefa ainda mais difícil.

Considerando a racionalidade dos agentes (Contribuintes e Estado) ambos buscarão aumentar o seu retorno esperado. Logo, os Contribuintes tentarão pagar o menor valor de tributo possível, utilizando-se das oportunidades tributárias que o desenho do sistema proporciona (Scholes *et al.*, 2005), ou até mesmo assumindo riscos ao sonegar tributos (Slemrod & Yitzhaki, 2002). Por outro lado, o Fisco tentará arrecadar o maior valor possível de tributos para custear não só as suas demandas, mas também para cobrir a evasão de alguns contribuintes (Scholes *et al.*, 2005; Slemrod & Yitzhaki, 2002).

2.2 Desobediência tributária

A desobediência tributária pode ser conceituada pela não aplicação das leis tributárias, que pode ocorrer de forma voluntária ou involuntária (Laffer *et al.*, 2011). De acordo com Andreoni *et al.* (1998), a obediência fiscal pode ser abordada sob várias perspectivas, tais como um problema de finanças públicas, de aplicação da lei, de projeto organizacional, de oferta de trabalho, de ética ou uma combinação de todos esses.

Nesse sentido, esta pesquisa parte de uma perspectiva econômica na qual o comportamento do contribuinte pode ser visto como o resultado de um cálculo racional na avaliação cuidadosa dos custos e benefícios da desobediência tributária. Portanto, a desobediência tributária será estudada nos moldes iniciados por Allingham e Sandmo (1972) e acrescidos por Graetz *et al.* (1986), ou seja, dentro de um jogo dinâmico no qual a complexidade do sistema tributário e os diversos parcelamentos especiais incentivam a desobediência tributária.

Segundo Richardson (2006), diversos estudos foram realizados para identificar os principais determinantes da desobediência tributária e apontaram quatorze variáveis-chave, que podem ser categorizadas em quatro grupos: (i) demográficas (idade e sexo); (ii) *proxies* da oportunidade à desobediência tributária (educação, nível de renda, fonte de renda e ocupação, probabilidade de fiscalização, multas e alíquotas); (iii) de atitudes (éticas, percepção da justiça do sistema tributário e influência dos pares); e (iv) estruturais (complexidade do sistema tributário, contato com autoridades tributárias, sanções e probabilidade de detecção e alíquotas).

Portanto, a literatura evidencia vários fatores que interferem na (des)obediência tributária dos contribuintes.

Destaca-se que este estudo adotou a linha de pesquisa da desobediência tributária porque no Brasil a complexidade tributária faz com que contribuintes que queiram pagar corretamente seus tributos sejam autuados e essa autuação seja confirmada pelo CARF. Ao mesmo tempo que abre oportunidades para contribuintes evitarem ou reduzirem seus passivos fiscais, como por exemplo utilizando ágio interno simulado ou através de combinações de negócio como o “*casa e descasa*”. Portanto, esta pesquisa busca além de evidenciar o *Tax Avoidance* das empresas listadas na B3, demonstrar que a complexidade tributária e os parcelamentos especiais são instrumentos para a desobediência tributária brasileira.

2.3 Complexidade tributária e desobediência tributária

Formalmente, a OTS (2015) definiu a complexidade tributária como sendo a dificuldade que o contribuinte tem para entender as leis tributárias e aplicá-las na apuração dos tributos devidos. A complexidade advém das alterações na legislação tributária, bem como da quantidade de leis que o sistema tributário possui, da sua regulação, assim como do seu entendimento (OTS, 2015). Ulph (2015) relata que a complexidade não é um termo definido na análise econômica do tributo e não possui uma definição muito precisa. De acordo com seu entendimento, a complexidade tributária é um termo amplo que abriga a falta de transparência das leis e de suas ambiguidades. O autor esclarece que a complexidade advém do sistema tributário, já que neste haverá uma grande quantidade de tributos que terão fatos geradores diversos, bem como bases de cálculo e alíquotas diversas. Além disso, haverá situações específicas de aplicações tributárias.

Nesses termos, Scholes *et al.* (2005) esclarecem que os sistemas tributários são resultado de uma variedade de forças socioeconômicas, e que os tributos são desenhados para: (i) financiar projetos públicos (defesa nacional; legislativo; judiciário; outros); (ii) redistribuir riqueza (tributar mais quem, presumivelmente, pode pagar mais e tributar menos quem pode menos); e (iii) encorajar uma variedade de atividades econômicas. Conforme Budak e James (2018), esses objetivos são as causas da complexidade tributária, pois os tributos são desenhados para atingir objetivos fiscais e não fiscais. Contudo, para atingir esses objetivos, os governos realizam concessões que aumentam os custos tanto dos contribuintes, quanto da Fiscalização, tornando essa situação um ciclo que deve ser revisto constantemente para retirada da complexidade desnecessária. Portanto, o ponto fundamental a compreender é que uma consequência inevitável de qualquer sistema tributário é ter um certo grau de complexidade, já que essa existe para atingir os seus objetivos, quais sejam, aumentar a receita, redistribuir a renda e fazê-lo da maneira menos distorcida possível (Ulph, 2015).

A complexidade faz com que as leis: (i) às vezes não sejam claras, (ii) às vezes sejam claras, mas não conhecidas pelo contribuinte e (iii) às vezes sejam claras, mas a administração efetivamente ignora uma atividade específica de transação. Portanto, a complexidade reside tanto na interpretação da norma quanto na sua aplicação (Batrancea, Nichita & Batrancea, 2013). Dentro dessa complexidade as normas fiscais não são facilmente entendidas nem mesmo por consultores fiscais ou especialistas em finanças quanto mais pelos contribuintes comuns (Alm, 2012).

Diversos estudos (Batrancea, Nichita & Batrancea, 2013; Budak & James, 2018; Laffer *et al.*, 2011; Richardson, 2006) têm associado a complexidade tributária à desobediência tributária, sendo que a ideia subjacente é que a complexidade gera indecisões que podem ser utilizadas pelos contribuintes para evitar seus tributos ou os levarem ao erro na apuração.

Neste sentido, Beck e Jung (1989) estudaram os efeitos da complexidade fiscal nas decisões dos contribuintes americanos em declarar ou não o total da sua renda. De acordo com os autores, a complexidade fiscal traz consequências tanto para a fiscalização quanto para os contribuintes na aplicação das leis tributárias. Sendo assim, mesmo na presença de multas existe o risco de os contribuintes não reportarem corretamente as suas bases de cálculo. Nessa mesma linha, Slemrod e Yitzhaki (2002), ao estudarem sobre a evasão fiscal americana, verificaram que diante de um ambiente tributário complexo no qual há mudanças tributárias que podem afetar a cesta de consumo dos contribuintes, estes podem utilizar-se de planejamentos tributários para evitar sua diminuição. Portanto, a complexidade tributária pode incentivar os contribuintes à desobediência tributária para assegurar sua cesta de consumo.

Desse modo, a complexidade tributária também pode afetar os resultados das auditorias fiscais, bem como o comportamento dos contribuintes diante dessas auditorias. Scotchmer e Slemrod (1989) relataram que diante de evasão fiscal no cenário americano, o aumento da aleatoriedade das auditorias fiscais levaria a um aumento da receita e lucros reportados. Contudo, dada a complexidade da legislação fiscal, mesmo diante do aumento da aleatoriedade das auditorias fiscais, os contribuintes ficariam incentivados a não aumentarem seus reportes de renda e lucros tributáveis, pois poderiam questionar os resultados das auditorias fiscais. Nesse mesmo sentido, Cronshaw e Alm (1995) demonstraram que mesmo desconhecendo as políticas de auditorias fiscais do governo americano, os contribuintes seriam incentivados a não reportar completamente sua renda, pois diante da complexidade fiscal poderiam questionar os autos de infração. Dessa forma, os autores concluem que é contraproducente o aumento da complexidade fiscal, pois isso afetaria os resultados positivos das auditorias fiscais.

No Brasil, Follmann (2001) estudou a evasão fiscal em relação ao imposto de renda da pessoa física e constatou que devido à complexidade tributária é fácil o descumprimento fiscal, tendo em vista que o sistema tributário é composto por leis e normas de difícil aplicação e com diversas oportunidades para o descumprimento fiscal. Rezende (2015) também identificou que o Brasil possui diversos incentivos ao descumprimento fiscal, como, por exemplo, os programas cíclicos de parcelamentos de débitos fiscais, em condições financeiras mais favoráveis do que os custos de oportunidades, sendo que esse fato reflete no aumento do volume de provisões e passivos fiscais contingentes contabilizados e reportados nas notas explicativas das empresas. Gomes, Cunha, Francisco e Lara (2023) em seu Modelo Teórico para discutir a Evasão Fiscal baseado na Teoria dos Jogos demonstraram que a complexidade tributária é o grande catalisador da agressividade fiscal das empresas brasileiras.

Portanto, esses vários estudos (Beck & Jung, 1989; Scotchmer & Slemrod, 1989; Cronshaw & Alm, 1995; Aghion & Tirole, 1997; Slemrod & Yitzhaki, 2002; Follmann, 2001; Rezende, 2015; Gomes *et al.*, 2023) associam a complexidade fiscal à desobediência tributária, e demonstram que a complexidade fiscal proporciona incertezas na aplicação, bem como na interpretação das leis tributárias. Sendo assim, gera custos elevados para os contribuintes, levando a perdas na economia, desencorajando a conformidade fiscal, promovendo a desobediência tributária e causando incerteza nos retornos futuros das decisões.

No contexto brasileiro, a complexidade tributária é enfatizada pela vasta quantidade de leis fiscais, frequentes modificações e obrigações acessórias. O país possui uma enorme quantidade de tributos, leis e suas constantes alterações. Isso resulta em um aumento expressivo na carga tributária ao longo do tempo e em litígios tributários consideráveis, representando uma porcentagem significativa do PIB brasileiro. A situação complexa e as constantes mudanças na legislação tornam comum a desobediência tributária, seja ela voluntária ou involuntária.

Em resumo, a complexidade tributária no Brasil cria um cenário desafiador para as empresas e contribuintes, aumentando os custos operacionais, promovendo litígios e incentivando estratégias para evitar o pagamento de tributos.

Então, baseado nesse conhecimento, estabelece-se a primeira hipótese desta pesquisa:

H_1 : A complexidade tributária está associada a uma maior desobediência tributária das empresas listadas na B3.

2.4 Parcelamentos especiais e desobediência tributária

Baer e Le Borgne (2008) definem o termo *Tax Amnesty* como uma oferta por tempo limitado do governo a um grupo específico de contribuintes para que eles paguem seus tributos inadimplidos relacionados a período(s) tributário(s) anterior(es), em troca da redução dos juros e das multas, bem como a não aplicação da lei penal. Conforme Mikesell e Ross (2012), esses programas temporários permitem que os contribuintes inadimplentes com o governo, voluntariamente, paguem seus tributos devidos sem incorrer em todas as sanções que a falta de pagamento oportuno normalmente proporciona. Habitualmente, se esses tributos fossem coletados por meio de ações de execução fiscal, os contribuintes inadimplentes deveriam recolhê-los em atraso com multas e juros sobre o valor não pago e também estariam sujeitos a processo criminal (Mikesell e Ross, 2012). Logo, ao participar do parcelamento especial, os contribuintes inadimplentes podem evitar certas consequências econômicas punitivas e criminais, sendo beneficiados pelo Governo.

Conforme Paes (2014) pesquisas têm demonstrado que os parcelamentos especiais incentivam a desobediência tributária. Isto porque os parcelamentos especiais reduzem o valor presente dos tributos dos contribuintes incentivando-os ao não recolhimento tempestivo. De acordo com Torgler (2003) e Andreoni *et al.* (1998) um parcelamento especial afeta a moral tributária dos contribuintes, pois deixa espaço para os desonestos não recolherem tempestivamente seus tributos se financiando com os recursos do Estado. E, pode fazer com que os contribuintes honestos se sintam ultrajados e desmotivados a honrar seus compromissos tributários tempestivamente, porque viram seus concorrentes desonestos serem beneficiados com subvenções fiscais.

Hasseldine (1998) analisou 43 parcelamentos especiais em 35 estados dos EUA entre 1982 e 1997, observando que a maior quantia arrecadada não ultrapassou 2,6% da receita tributária total. No entanto, após esses programas, houve uma diminuição de 0,008% na arrecadação dos estados concedentes, sugerindo um declínio na obediência tributária pós-parcelamento.

Mikesell (1986) relata que, desde 1981, 25 estados americanos implementaram ou autorizaram parcelamentos especiais com diferentes estruturas e políticas de redução de multas. No entanto, a conclusão é que esses programas não geraram aumentos significativos na arrecadação, não aumentando a receita e até incentivando a desobediência tributária.

Estudos de Alm (1991), Crane e Nourzad (1990), Das-Gupta, Lahiri e Mookherjee (1995), Paes (2014), Morais *et al.* (2011) e outros também indicam que parcelamentos especiais diminuem a obediência tributária, com altos índices de dívidas parceladas não pagas.

Ross e Buckwalter (2013) sugere que esses programas alteram a percepção de detecção pelos contribuintes, aumentando a agressividade fiscal após sua implementação. Luitel e Sobel (2007) encontraram evidências de que ofertas repetidas desses parcelamentos reduzem a arrecadação tributária.

Bayer *et al.* (2015) desenvolveram um modelo teórico mostrando que a oferta de parcelamentos especiais é influenciada pelas dívidas do governo e pelas expectativas dos contribuintes sobre futuros programas.

Shevlin, Thornock e Williams (2017) descobriram que repetidos parcelamentos alteram as percepções dos contribuintes sobre a detecção, levando a uma maior desobediência tributária. Moraes *et al.* (2011), Cavalcante (2010), e Paes (2014) também identificaram impactos negativos dos parcelamentos especiais na arrecadação tributária no Brasil. Gomes *et al.* (2023) também demonstraram no Jogo da Desobediência Tributária que os parcelamentos especiais reduzem o valor presente dos tributos incentivando os contribuintes a serem agressivos tributariamente para recolherem os tributos não pagos ao abrigo dos benefícios dos parcelamentos especiais.

Em suma, os estudos evidenciam que os parcelamentos fiscais especiais não aumentam a arrecadação tributária e, na verdade, incentivam a desobediência fiscal, criam injustiças percebidas e alteram o comportamento dos contribuintes, prejudicando a eficiência arrecadatória do governo. Dessa forma, estabelece-se a segunda hipótese desta pesquisa:

H_2 : Os parcelamentos especiais estão associados a uma maior desobediência tributária das empresas listadas na B3.

3. Metodologia

3.1 Amostra da pesquisa

A amostra intencional desta pesquisa foi composta por 449 companhias abertas listadas na B3, entre os anos de 2010 e 2018. Contudo, tendo em vista a identificação de *outliers*, nos moldes propostos por Fávero e Belfiore (2015), foram excluídas 26 companhias (234 observações). Portanto, restaram analisadas 423 companhias abertas listadas na B3 (3.807 observações).

O período analisado se justifica porque, em 2010, as empresas brasileiras de capital aberto foram obrigadas a adotar o novo padrão contábil, bem como a Receita Federal do Brasil (RFB) estabeleceu um novo parâmetro de fiscalização a partir da publicação da Portaria RFB n.º 11.211, de 2007, a qual estabeleceu o foco da fiscalização da RFB em função do potencial econômico-tributário das pessoas jurídicas, ou seja, a partir daquela portaria o foco da fiscalização da Receita Federal do Brasil seria em grandes contribuintes. Ainda, nesse período foram publicadas 6 (seis) leis concedendo condições especiais para regularização fiscal (parcelamentos especiais), sendo que as Lei n.º 12.863, de 2013, n.º 12.973, de 2014, n.º 12.996, de 2014 e n.º 13.043, de 2014 reabriram o prazo para parcelamento das dívidas tributárias de acordo com a Lei n.º 11.941, de 2009 (Refis da Crise). Já em 2017 foi publicada a Medida Provisória n.º 766, de 2017, com o Programa de Regularização Tributária (PRT) e, no mesmo ano, a Lei n.º 13.496, de 2017, com o Programa Especial de Regularização Tributária (PERT).

Apresenta-se na Tabela 1 a amostra segregada por setor nos moldes estabelecidos pela RFB para descrição dos processos de fiscalização.

Tabela 1

Amostra dividida por setores, do período de 2010 a 2018

Setor	Total	%
Comércio	24	5,67%
Construção civil	28	6,62%
Indústria	119	28,13%
Prestação de serviços	35	8,27%
Serviços de comunicação, energia e água	76	17,97%
Serviços financeiros	59	13,95%
Sociedades de Participação	31	7,33%
Transporte e serviços relacionados	33	7,80%
Outros setores	18	4,26%
TOTAL	423	100.00%

Fonte: elaborada pelos autores.

Percebe-se da Tabela 1 que todos os setores foram contemplados na pesquisa, inclusive o financeiro, sendo que o mais representativo foi o setor da Indústria, seguido dos oligopólios comunicação, energia, água e serviços financeiros.

Ressalta-se que foi realizado um teste de sensibilidade retirando da amostra as empresas do setor financeiro e comparando os resultados aos apresentados nesta pesquisa. O teste de médias não apresentou diferenças estatisticamente significativas.

3.2 Descrição e construção das variáveis

A variável dependente Desobediência Tributária (D) foi construída a partir da análise dos julgamentos do Carf sendo que a coleta de dados para sua construção iniciou-se com a identificação do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) das companhias da amostra que foram consultados no sítio do Carf para levantamento das respectivas demandas tributárias. Para classificar as empresas entre desobedientes (1) e obedientes (0), procedeu-se à análise de conteúdo nas ementas das decisões referentes ao IRPJ, CSLL, PIS e Cofins. Para tanto, seguindo as etapas da análise de conteúdo sugeridas por Martins e Theóphilo (2009), foi realizada (i) a pré-análise com a coleta e a organização das decisões, (ii) a descrição analítica com a escolha das unidades de análises e (iii) a interpretação inferencial para classificação.

Nesse contexto, uma decisão seria classificada como desfavorável (1) ao contribuinte se na ementa contivesse os seguintes termos: *Negar o pedido do recurso voluntário*, *Dar provimento ao recurso de ofício* ou *Negar provimento ao recurso voluntário*. Foi considerada favorável (0) ao contribuinte se na ementa contivesse os seguintes termos: *Anular o lançamento*, *Dar provimento ao recurso voluntário* ou *Dar provimento parcial ao recurso voluntário*. Todas as decisões analisadas referem-se aos tributos objeto do estudo IRPJ, CSLL, PIS e Cofins, publicadas entre 2010 e 2018 e cujas autuações têm relação com o ano analisado.

A variável independente Complexidade Tributária (Complx) é um índice $[COMPLX = [(Z^1 + S^1) / 2]$ da complexidade tributária da legislação federal enfrentada pelas empresas brasileiras, tendo em vista os dois principais indicadores de complexidade tributária dos trabalhos da OTS (2015), quais sejam, quantidade e alterações na legislação tributária. A fonte de dados para construção desse índice foi o Decreto n.º 9.580, de 2018 (Regulamento de Imposto de Renda) e a IN RFB n.º 1.911, 2019 (Regulamentos das Contribuições ao PIS e Cofins) obtidos por meio do sítio do Planalto e da RFB, respectivamente. O percentual entre legislação específica e legislação total (Z^1) foi identificado dividindo-se a quantidade de caracteres sem espaço da legislação da modalidade do tributo recolhido pela empresa (lucro real, presumido, não cumulativo e cumulativo) pelo total de caracteres sem espaço do respectivo tributo (IRPJ, CSLL, PIS e Cofins). A variável alterações na legislação tributária (S^1) foi obtida a partir das modificações realizadas nas leis que compõem o Decreto n.º 9.580, de 2018, bem como nas Leis n.º 9.701, de 1998, n.º 9.718, de 1998, MP n.º 2.158, de 2001, Lei n.º 10.637, de 2002, e Lei n.º 10.833, de 2003, também obtidas no sítio do Planalto.

A variável parcelamentos (P) foi obtida nas notas explicativas das empresas listadas na B3 publicadas nos anos de estudo. Foi realizada uma busca nas notas explicativas tentando identificar, por meio das palavras referência *Parcelamento*, *Refis*, *PRT* e *PERT*, se a empresa aderiu a algum parcelamento e feita a contagem dessas adesões.

A variável independente probabilidade de fiscalização (P%) foi obtida considerando-se o plano anual de fiscalização – RFB (2018), sendo que as receitas foram obtidas no banco de dados da Econômica, e os procedimentos de fiscalização no sítio da RFB no item fiscalização do Plano Anual de Fiscalização, publicado por esse órgão. Dessa forma, identificou-se para cada empresa a sua receita operacional líquida e classificou-se as empresas pelos setores econômicos da RFB, conforme informado em seu Plano Anual de Fiscalização. Assim, foi possível identificar a receita operacional líquida do setor econômico, bem como a quantidade de procedimentos fiscais por setor para calcular a *proxy* de probabilidade de fiscalização. Ressalta-se que desde a publicação do modelo de Allingham e Sandmo (1972) a probabilidade de fiscalização é tida como um controlador da desobediência tributária intencional, pois quanto maior a probabilidade de fiscalização, menor deveria ser a desobediência tributária intencional. Portanto, é de suma importância verificar se a probabilidade de fiscalização percebida pelas empresas afeta ou não a sua decisão pela desobediência tributária.

Destaca-se que o Plano Anual de Fiscalização da RFB é focado em grandes contribuintes com alto poder arrecadatório. Logo, a *proxy* construída segue essa lógica, ou seja, as empresas que apresentam os maiores faturamentos dentro dos seus setores e com o maior número de procedimentos fiscais são as que apresentam a maior probabilidade de fiscalização, conforme a *proxy* sugerida.

A variável Selic projetada foi obtida no relatório Focus publicado pelo Banco Central no quadro Mediana Agregada – Meta Taxa Selic – fim de período (% a.a.) do ano anterior ao estudado. Portanto, foram baixados todos os relatórios Focus do último dia do ano entre 2010 e 2018 para identificar a variável Selic. É importante destacar que a Selic aumenta a dívida tributária, funcionando como um inibidor à tomada de decisão pela desobediência tributária. Portanto, busca-se no modelo verificar essa relação.

A variável custo de fiscalização foi obtida pela razão entre o valor devido de tributos federais declarados na DVA (TDVA) e o resultado da divisão entre o custo total da RFB no ano pelo número de procedimentos fiscais realizados naquele ano, de acordo com o Plano Anual de Fiscalização. Conforme o modelo desenvolvido por Gomes (2020), a fiscalização de um contribuinte somente seria viável se os retornos dessa fiscalização, mediante a recuperação do tributo, mais multa e juros, fossem maiores que o custo de fiscalizar. Portanto, se o custo da fiscalização fosse maior que o potencial arrecadatório daquele contribuinte não valeria a pena a sua fiscalização, o que pode influenciar a tomada de decisão do contribuinte pela desobediência ou não. Sendo assim, buscou-se verificar no modelo essa relação.

O custo total da RFB é publicado no portal da transparência, sendo que dentro do sítio há um link *Receitas e Despesas* no qual o cidadão pode clicar em despesas públicas com a consulta por órgão/entidade executora. Para fins desta pesquisa foi escolhida a Secretaria da Receita Federal do Brasil. A consulta também permite ao cidadão escolher o período que quer consultar, que no caso desta pesquisa foram os anos entre 2010 e 2018. A consulta gerou um arquivo Excel com quatro colunas, *valor empenhado*, *valor liquidado*, *valor pago* e *valor restos a pagar e pagos*, sendo que somente foram considerados os valores pagos como despesa efetiva da RFB.

A quantidade de auditores fiscais e procedimentos fiscais foram obtidos no sítio da RFB no link *Dados abertos, Resultados, Fiscalização, Arquivos e Imagens*, onde está o Plano Anual de Fiscalização que é publicado todo ano, desde 2006.

A variável utilidade esperada teve seus parâmetros identificados nas notas explicativas das empresas listadas na B3 e no banco de dados da Economática e, basicamente, avalia o custo-benefício da desobediência comparando o retorno esperado da desobediência (WACC) ao pagamento do tributo pela desobediência reduzidos pela média dos benefícios fiscais dos parcelamentos especiais (Refis da Crise, PRT e PERT). Buscou-se através dessa variável identificar se o custo-benefício financeiro do não pagamento de um tributo tem relação com a desobediência tributária, ou seja, se é viável para as empresas da amostra tomarem uma decisão pela agressividade fiscal, isto é, pela decisão da desobediência tributária. Esse retorno positivo ou negativo tem influência na desobediência tributária das empresas analisadas? Portanto, essa variável busca verificar essa relação.

A variável Big4 foi coletada no Laboratório de Finanças e Risco da FEA/USP, no link <https://www.tatianaalbanez.com/riskfinlab>. E, por fim, as variáveis de controle, alavancagem, para controlar o endividamento das empresas, ADR, para controlar o tipo de regras as quais as empresas estavam sujeitas para negociação em bolsa de valores, liquidez corrente e seca, para controlar a necessidade do caixa, assim como o Ebitda e ROE, para controlar a rentabilidade das empresas, coletadas no site da Economática.

A Figura 1 apresenta uma visão global das variáveis estudadas, sua descrição, fórmula, sinal esperado, literatura utilizada e fonte de coleta dos dados.

Variável	Descrição da proxy	Fórmula	Sinal	Literatura	Fonte
Desobediência Tributária (D) - Variável dependente	Dummy que assume valor 1 para aquelas empresas que possuem decisões negativas no Carf, referentes aos tributos – IRPJ, CSLL, PIS e Cofins, no ano analisado, e valor 0 para aquelas empresas que possuem decisões favoráveis para os mesmos tributos ou não possuem questionamentos sendo julgados no Carf, no ano analisado	Dummy		Hanlon e Heitzman, 2010.	Sítio do Carf: http://carf.fazenda.gov.br/sincon/public/pages/ConsultarJurisprudencia/consultarJurisprudenciaCarf.jsf
Complexidade (CompX) - Variável independente	O índice foi calculado somando-se (i) o percentual entre legislação específica e legislação total (Z^1) e (ii) o percentual de alterações na legislação tributária (ξ^1), dividindo-se o resultado por 2.	$COMPLX = [(Z^1 + \xi^1) / 2]$			
	Z^1 é a legislação tributária para apuração do tributo da empresa no ano t; L_{Tx} é a quantidade de caracteres sem espaço da legislação referente ao tributo recolhido da empresa no ano t; L_t é a quantidade total de caracteres sem espaço do tributo no ano t.	$Z^1 = \frac{L_{Tx}}{L_t}$	+	OTS, 2015	Sítio do Planalto: http://www4.planalto.gov.br/legislacao/
	ξ^1 é a quantidade de alterações na legislação tributária; s é o número de alterações na legislação tributária do tributo devido entre 2010 e 2018; s é o total da legislação tributária do referido tributo entre sua instituição e o ano de 2018.	$\xi^1 = \frac{\delta}{s}$			
Parcelamentos (P) - Variável independente	P é a proxy dos parcelamentos realizados pela empresa; x é o número de parcelamentos aderidos pela empresa.	$P = \frac{x}{3}$	+	Paes, 2014.	Notas explicativas das demonstrações financeiras das empresas listadas na B3.
Inter - Variável independente	Interação entre as variáveis complexidade (compX) e os parcelamentos especiais (P).	Inter = COMPLX	+	OTS, 2015; Paes, 2014.	Dados da pesquisa.
Probabilidade de fiscalização (P%) - Variável independente	P% é a probabilidade de fiscalização da empresa no ano; R_{it} é o total da receita bruta da empresa no ano; T_t é o total da receita bruta de todas as empresas do setor econômico da empresa estudada no ano; E_t é a quantidade de empresas do setor econômico listadas na B3; PF_t é a quantidade de procedimento fiscais realizados pela RFB para o setor econômico da empresa estudada no ano.	$P\% = \frac{R_{it}}{T_t} \times \frac{E_t}{PF_t}$	-	Allingham e Sandmo, 1972.	A receita das empresas foi obtida por meio da Economática e os procedimentos de fiscalização no sítio da RFB no link fiscalização.
Selic (Selic) - Variável independente	A taxa Selic projetada obtida no relatório Focus publicado pelo Banco Central no quadro Mediana Agregada – Meta Taxa Selic – fim de período (% a.a.).	Selic	-	Allingham e Sandmo, 1972.	Boletim Focus Bacen.

Variável	Descrição da proxy	Fórmula	Sinal	Literatura	Fonte
Custos de Fiscalização (custos) - Variável independente	Custos são o valor devido de tributos federais declarados na DVA (TDVA) dividido pelo resultado da divisão entre o custo total da RFB no ano e os procedimentos fiscais realizados pela RFB naquele ano, de acordo com o plano anual de fiscalização.		+	Bertolucci e Nascimento, 2006.	Economática; Portal da Transparência; RFB.
Utilidade Esperada (EU) - Variável independente	Diferença entre a atualização do WACC (da empresa por 60 meses, menos a multa (mais os juros Selic (por 60 meses, reduzidos pela média dos benefícios fiscais dos parcelamentos especiais estudados (y).	$E[U] = U\{(1 + \delta)^{60} - 1\} - \{[(m + \sum_1^{60} p) * (1 - y)]\}$	+	Allingham e Sandmo, 1972.	WACC das empresas brasileiras foi obtido no sítio do Instituto Assaf Neto.
Alavancagem - Variável de controle	Endividamento de curto e longo prazo.	$Alav = \frac{PassivoTotal_{it}}{AtivoTotal_{it-1}}$	+	Martinez e Martins, 2016	Economática.
Tamanho (Tam) - Variável de controle	Logaritmo natural do ativo.	$\text{Log}(ativo_{it})$	-	Zimmerman, 1983.	Economática.
Big4- Variável de controle	Dummy que assume valor 1 para aquelas empresas auditadas por uma das 4 grandes empresas de auditoria (KPMG, EY, Deloitte e PWC) e valor 0 caso contrário.	Dummy	-	Martinez, 2017.	Laboratório de Finanças e Risco da FEA/USP.
ADR - Variável de controle	Dummy que assume valor 1 para aquelas empresas com ações negociadas na bolsa de Nova York e valor 0 caso contrário.	Dummy	-	Teixeira, 2018.	Economática.
Restrição - Variável de controle	O índice de liquidez corrente e seca, bem como o Ebitda da empresa.	Liquidez e Ebitda	+	Teixeira, 2018.	Economática.
ROE - Variável de controle	O índice de retorno sobre o patrimônio líquido da empresa.	$ROE = \frac{LL_{it}}{PL_{it-1}}$	+	Martinez, 2017.	Economática.

Fonte: elaborada pelos autores.

Figura 1. Descrição e sinal esperado das variáveis estudadas

3.3 Modelo estatístico

A técnica de estimação utilizada foi o modelo *logit* em painel, que permite estimar a probabilidade de ocorrência de um evento e identificar as variáveis independentes que contribuem para sua previsão (Mingoti, 2010). O modelo utilizado está descrito na Equação 1:

$$\begin{aligned} & \ln \left(\frac{\text{prob}(Y_{it} = 1)}{\text{prob}(Y_{it} = 0)} \right) \\ &= \beta_0 + \beta_1 \text{COMPLX}_{it} + \beta_2 P_{it} + \beta_3 \text{Inter}_{it} + \beta_4 P\%_{it} + \beta_5 \text{Selic}_{it} \\ &+ \beta_6 \text{Custos}_{it} + \beta_7 \text{EU}_{it} + \beta_8 \text{Dividas}_{it} + \beta_9 \text{Tam}_{it} + \beta_{10} \text{Big4}_{it} \\ &+ \beta_{11} \text{ADR}_{it} + \beta_{12} \text{Liquidez}_{it} + \beta_{13} \text{Ebitda}_{it} + \beta_{14} \text{ROE}_{it} + e_{1t} \end{aligned} \quad (1)$$

Em que \ln é o logaritmo natural; $P(Y_t=1)$ é a probabilidade de a empresa estar desobediente no ano t ; $P(=0)$ é a probabilidade de a empresa estar obediente no ano t ; COMPLX_{it} é a complexidade da empresa i no tempo t ; P_{it} é o parcelamento especial da empresa i no tempo t ; Inter_{it} é a variável de interação entre complexidade e parcelamentos da empresa i no tempo t ; $P\%_{it}$ é a probabilidade da empresa i de ser fiscalizada no tempo t ; Selic_{it} é a Taxa Selic projetada da empresa i no tempo t ; Custos_{it} são os custos de fiscalização da empresa i no tempo t ; EU_{it} é a utilidade esperada da empresa i no tempo t ; Dividas_{it} é a alavancagem da empresa i no tempo t ; Tam_{it} é o logaritmo natural do ativo total da empresa i no tempo t ; Big4_{it} é a dummy da empresa de auditoria da empresa i no tempo t ; ADR_{it} é a dummy se a empresa tem ações negociadas na Bolsa de Nova York i no tempo t ; Liquidez_{it} é a liquidez corrente e seca da empresa i no tempo t ; Ebitda_{it} é o Ebitda da empresa i no tempo t ; ROE_{it} é a ROE da empresa i no tempo t ; e ε , é o termo de erro que segue uma distribuição normal, com média zero e variância constante.

Todas essas variáveis têm relação com a tomada de decisão pela desobediência tributária. A probabilidade de fiscalização pode incentivar ou desincentivar uma desobediência, pois quanto maior a probabilidade de fiscalização menor deveria ser a desobediência. No mesmo sentido, seria a Selic que corrige o auto de infração no caso de uma fiscalização. Por outro lado, custos de fiscalização muito altos inviabilizariam a fiscalização, mas se o custo-benefício da desobediência tributária for maior que o pagamento do auto de infração com as reduções do parcelamento especial pode incentivar a desobediência tributária. Já as dívidas podem ser um catalisador para a empresa desejar uma desobediência e se financiar, por meio do não recolhimento dos tributos, bem como da falta de liquidez ou do desejo de aumentar seu potencial de caixa ou retorno sobre o investimento. Por outro lado, auditorias fortes ou mercados desenvolvidos podem inibir a tomada de decisão pela desobediência. Portanto, todas as variáveis do modelo podem aumentar ou diminuir a probabilidade da empresa tomar ou não a decisão pela desobediência tributária. Logo, buscou-se por meio dessas variáveis identificar quais são as que têm maior relação com a desobediência tributária estudada.

4. Resultados e Análises

4.1 Análises descritivas

As 423 empresas analisadas estão distribuídas por quase todos os Estados brasileiros, sendo que a Região Sudeste concentra a maioria delas, representando 75% do total da amostra (319), seguido da Região Sul com 14% (61).

As Tabelas 2 e 3 apresentam as estatísticas descritivas das variáveis estudadas, segregadas em dois conjuntos, desobedientes (1) e obedientes (0).

Tabela 2

Estatística descritiva das variáveis das empresas classificadas como desobedientes

Variável	Obs.	Média	Desvio-Padrão	Mín	Máx	Teste de Mann-Whitney	
Complx	1131	0.8275862	0.3779068	0	1	-13.848***	
Parcl	1131	0.557763	0.4079999	0	1	-40.331***	
Intc	1131	0.2669761	0.2293744	0	0.65	-39.653***	
Probl	1131	0.3265252	0.3828644	0	1	-16.031***	
Selic	1131	101.409	2.732.954	6.75	15.38	2.321***	
Eu	1131	1.027.339	0.6368274	0	1.74	-11.690***	
Alav	1131	3097259	118688	-1361	3545.1	-10.659***	
Tam	1131	6.377.984	112.622	0	9.18	-17.631***	
Big4	1131	0.6374889	0.4809379	0	1	-10.052***	
Adr	1131	0.0769231	0.2665872	0	1	-5.037***	
Corrente	1131	2206985	5004035	0	99.2	-3.939***	
Ebitda	1131	119720.5	3865838	-2	21736.2	1.30e+08	-9.620***
Roe	1131	9.321.839	3.024.007	-195.7	273	-10.060***	

*** significativo a 1% no teste de Mann-Whitney.

Variáveis independentes

Complx = complexidade da legislação tributária da empresa

Parcl = número de adesão aos parcelamentos

Intc = interação entre complexidade e parcelamentos

Probl = probabilidade de fiscalização

Selic = projeção de Selic

Eu = utilidade esperada da empresa

Alav = alavancagem

Tam = logaritmo natural do ativo da empresa

Big4 = empresas auditadas ou não por uma das Big4

Adr = empresas com ações negociadas ou não na Bolsa de Nova York

Corrente = liquidez corrente da empresa

Ebitda = ebitda da empresa

Roe = índice de retorno sobre o patrimônio líquido da empresa

Fonte: elaborada pelos autores.

Tabela 3

Estatística descritiva das variáveis das empresas classificadas como obedientes

Variável	Obs.	Média	Desvio-Padrão	Mín	Máx
Complx	2676	0.5956652	0.4908546	0	1
Parcl	2676	0.05108	0.1610103	0	1
Intc	2676	0.0242526	0.0831349	0	0.65
Probl	2676	0.1646263	0.2696348	0	1
Selic	2676	1.037.673	2.740.594	6.75	15.38
Eu	2676	0.6293386	0.7222555	0	1.74
Alav	2676	1109361	3836519	-3046.2	15110.6
Tam	2676	5.188.457	2.130.145	0	9.18
Big4	2676	0.4592676	0.4984312	0	1
Adr	2676	0.0381166	0.1915135	0	1
Corrente	2676	2670056	2463023	0	7622.2
Ebitda	2676	102844.6	-4.359.092	5300000	2.00e+08
Roe	2676	-0.3599402	7.609.846	-1352.9	990.3

Variáveis independentes

Complx = complexidade da legislação tributária da empresa

Parcl = número de adesão aos parcelamentos

Intc = interação entre complexidade e parcelamentos

Probl = probabilidade de fiscalização

Selic = projeção de Selic

Eu = utilidade esperada da empresa

Alav = alavancagem

Tam = logaritmo natural do ativo da empresa

Big4 = empresas auditadas ou não por uma das Big4

Adr = empresas com ações negociadas ou não na Bolsa de Nova York

Corrente = liquidez corrente da empresa

Ebitda = ebitda da empresa

Roe = índice de retorno sobre o patrimônio líquido da empresa

Fonte: elaborada pelos autores.

Ao comparar a Tabela 2 com a Tabela 3, verifica-se que o grupo de empresas classificadas como desobedientes evidenciam valores médios superiores para Complx, Parcl, Intc, Probl, Custos, EU, Tam, Ebitda e ROE. Isso significa que as empresas classificadas como desobedientes possuem maior complexidade tributária e aderiram a mais parcelamentos especiais que as empresas classificadas como obedientes. Conseqüentemente, a junção dessas duas variáveis reflete na variável Inter (Interação), mostrando que a média da Interação das desobedientes é quase o dobro da das obedientes.

Além disso, a probabilidade de fiscalização das empresas classificadas como desobedientes é mais que o dobro do que a das classificadas como obedientes. Verifica-se também que o custo de fiscalização nas empresas desobedientes é menor que o custo de fiscalização nas empresas obedientes. Logo, depreende-se que é melhor realizar uma fiscalização nas empresas desobedientes do que nas empresas obedientes, pois o custo-benefício daquelas é próximo a 1 (0.8974519). Isso significa que o retorno da fiscalização superará seu custo. Portanto, é melhor para o Fisco fiscalizar as empresas desobedientes.

A utilidade esperada das empresas desobedientes é mais que o dobro daquela das empresas classificadas como obedientes, o que demonstra que a desobediência valia a pena para essas empresas. E a liquidez corrente das empresas desobedientes é inferior à liquidez corrente das empresas obedientes. Também percebe-se que as empresas classificadas como desobedientes possuem médias de alavancagem, bem como de Ebitda e de ROE maiores que as das empresas classificadas como obedientes. No tocante às variáveis Big4 e ADR, verifica-se que as firmas classificadas como desobedientes são mais auditadas pelas grandes auditorias que as obedientes, assim como possuem um número maior de empresas que têm mais ações negociadas na Bolsa de Nova York. Por fim, observa-se na Tabela 2 a existência de diferenças estatisticamente significativas entre as empresas desobedientes e obedientes para cada uma das variáveis evidenciadas. A significância demonstrada pelo teste de Mann-Whitney confirma as diferenças apontadas pela descrição dos dados apresentada anteriormente.

4.2 Estimação do modelo proposto

Apresenta-se na Tabela 4 o resumo de todos os resultados apresentados atinentes às estimações dos modelos de análise. Ressalta-se que, conforme Fávero e Belfiore (2015), deve-se adotar o procedimento *Stepwise* para se retirar todas as variáveis que não se apresentam estatisticamente significantes ao nível de 10% para se ter um modelo mais robusto. Logo, ao adotar tal procedimento, foram excluídas do modelo as variáveis (Dívida, Big4, ADR, Liquidez Seca e ROE), pois não se apresentaram estatisticamente significativas.

Tabela 4

Resultados das estimações dos modelos de análise da desobediência tributária das empresas

Variáveis	Efeito Marginal	Pooled	Aleatórios	Fixos
Complx	0.0249921***	1.252654***	1.61224***	1.609868***
		0.392682	0.507668	0.508305
Parcl	0.0096016**	0.481252***	1.037931**	1.017952**
		0.156012	0.445673	0.445489
Intc	0.0201711**	0.964774***	0.9634***	0.955911***
		0.287413	0.287916	0.288317
Probl	0.0228834***	1.146958***	1.15069***	1.181851***
		0.181291	0.186063	0.186739
Selic	-0.0015605***	-0.07822***	-0.08171***	(omitted)
		0.022736	0.027749	
Custos	0.0017723*	0.088833*	0.083778*	0.07938*
		0.048447	0.048602	0.048758
Eu	0.054033***	2.708241***	2.688234***	2.723273***
		0.259233	0.265211	0.271112
Corrente	0.0055535*	0.278353*	0.520956***	0.52927***
		0.150102	0.19608	0.196322
Ebtida	0.001199**	0.060095**	0.061689**	0.063303**
		0.026393	0.027738	0.027726
Tam	0.0071791***	0.359832***	0.328584***	0.325673***
		0.061325	0.066286	0.066034
_cons		-8.00104***	-7.94805***	
		0.611027	0.675548	
Número de observações		3804	3804	3804
Número de grupos			9	9
R2 de McFadden		0.2756		
Sensibilidade (<i>cutoff</i> 0.1)		86.03%		
Especificidade (<i>cutoff</i> 0.1)		69.52%		
Ajuste geral do modelo		71.16%		
área <i>under</i> ROC curve		0.8643		
Teste likelihood-ratio		0.202	0.6251	
Teste Hosmer-Lemeshow		0.2527		
Insig2u		-413.736		
Sigma_u		0.126352		
Rho		0.004829		

*** significativo a 1%, ** significativo a 5%, *significativo a 10%

Variável dependente: 1 = desobediente; 0 = obediente

Variáveis independentes

Complx = complexidade da legislação tributária da empresa

Parcl = número de adesão aos parcelamentos

parcl = número de adesão aos parcelamentos

Intc = interação entre complexidade e parcelamentos

Probl = probabilidade de fiscalização

Selic = projeção de Selic

Custos = custos da fiscalização

Eu = utilidade esperada da empresa

Corrente = liquidez corrente da empresa

Ebtida = ebtida da empresa

Tam = logaritmo natural do ativo da empresa

Fonte: elaborada pelos autores.

Observa-se na Tabela 4 que todas as variáveis, em todos os modelos, são estatisticamente significativas e possuem os sinais esperados. Assim, esperava-se que a complexidade da legislação enfrentada pelas empresas, bem como os parcelamentos especiais repetitivos incentivassem a desobediência tributária da amostra, uma vez que a complexidade tributária abre caminhos para as empresas evitarem e/ou postergarem os pagamentos dos seus tributos e os parcelamentos especiais reduzem o valor presente dos tributos incentivando os seus pagamentos somente no futuro ao abrigo dos benefícios dos parcelamentos especiais. A junção dessas duas variáveis deixa o ambiente perfeito para a desobediência tributária, já que a complexidade da legislação tributária evita o pagamento dos tributos, mesmo na presença de um auto de infração, pois fornece subsídios para questionar esse auto de infração dentro do processo administrativo fiscal, o que, por sua vez, posterga o pagamento do tributo para sua realização no futuro, por meio de um parcelamento especial. Isso torna essa situação um ciclo vicioso dentro da sociedade.

Além disso, mesmo com alta probabilidade de fiscalização e com a Selic aumentando o débito tributário, dada a complexidade tributária que fornece argumentos para o não pagamento, a perspectiva de poder recolher os tributos não pagos com benefícios de um parcelamento especial incentiva a desobediência tributária, uma vez que o retorno pela desobediência será maior que o pagamento do tributo, mesmo no futuro.

Custos altos de fiscalização fazem com que poucas empresas sejam elegíveis à fiscalização o que reduz a sensação de punição, e incentiva junto com as outras variáveis a desobediência tributária.

Assim, o retorno do não pagamento de um tributo é positivo, do ponto de vista financeiro, torna-se viável a desobediência tributária, uma vez que a projeção é de retorno positivo e os ingredientes, complexidade e parcelamentos tornam o caminho mais fácil para a tomada de decisão da desobediência tributária.

Já no tocante à variável tamanho, essa apresentou sinal positivo, enquanto, conforme a literatura (Graham *et al.*, 2014; Zimmerman, 1983), esperava-se um sinal negativo. Todavia, tendo em vista que a amostra do estudo é composta apenas por empresas de maior porte, as quais arcam com custos políticos em níveis semelhantes, pode-se concluir por um viés na amostra, pois todas as empresas são grandes, então o sinal positivo não é surpresa.

Além do mais, devido às características do cenário nacional, no qual se observa alta complexidade tributária e fiscalizações específicas em grandes contribuintes, nas quais os autos de infração versam na maioria dos casos sobre a interpretação da legislação tributária brasileira complexa, ou seja, o contribuinte tem uma visão da legislação e a fiscalização tem uma visão diferente do contribuinte. Todavia, ambas as visões têm amparo da legislação, vide artigo interno, Lei Complementar n.º 160, de 2017, e outros casos, os custos políticos das empresas não aumentariam, logo ele não se tornaria uma variável que diminuiria a desobediência.

Ressalta-se que o modelo proposto apresentou um bom ajuste para a predição da desobediência tributária, pois apresentou 71,16% de classificação correta das empresas.

No tocante às empresas desobedientes o acerto foi de 86,03%, enquanto para as obedientes o acerto foi de 69,52%. A curva ROC de 86,43% demonstra o bom ajuste do modelo, e corrobora esse entendimento. Adicionalmente, o modelo proposto evidenciou que a probabilidade média das empresas da amostra tornarem-se desobedientes tributariamente é de 2%, no período analisado. Contudo, dada a alta complexidade tributária, bem como a possibilidade de adesão aos parcelamentos especiais, a probabilidade da desobediência tributária aumenta para 28%.

Isso significa que as empresas da amostra em ambientes de alta complexidade e com adesões a parcelamentos especiais repetidos têm uma probabilidade de desobediência maior do que na ausência desses elementos. Esse fato é motivado, porque a complexidade tributária tem um efeito positivo na desobediência tributária de 2,5%, o que significa que o surgimento de leis tributárias complexas, dentro de um sistema tributário já complexo, aumenta a probabilidade de uma empresa ser desobediente. Alinhado a isso, os parcelamentos especiais têm um efeito marginal de 0,0096016, indicando que uma variação de uma unidade nos parcelamentos especiais provoca uma variação positiva de 1%, o que dobra as chances de as empresas analisadas tornarem-se desobedientes tributariamente. Isto é, parcelamentos especiais repetitivos fazem com que os contribuintes optem pela desobediência tributária sabendo que poderão recolher seus tributos ao abrigo dos benefícios da lei.

Conforme Ross (2013), os parcelamentos especiais alteram as percepções dos contribuintes quanto à probabilidade de detecção, e acarretam uma maior agressividade fiscal após sua ocorrência. Além disso, o autor encontrou evidências de que a agressividade tributária aumenta incrementalmente a cada repetição adicional de um parcelamento especial. O autor sugere que os parcelamentos especiais repetidos têm implicações cada vez mais negativas para a arrecadação tributária. Paes (2012) também verificou que a expectativa de parcelamento tributário futuro afeta a propensão do contribuinte de recolher seus tributos no presente, no âmbito brasileiro.

Portanto, os resultados desta pesquisa estão em linha com os achados nas pesquisas acadêmicas que tratam dos parcelamentos especiais. Além desses resultados, verificou-se que a utilidade esperada para as empresas brasileiras da amostra é positiva na maioria dos casos e o efeito marginal identificado para essa variável foi de 0.054033, sendo que o seu estimador (2.708241) demonstra que um acréscimo na utilidade esperada aumenta em 15 vezes as chances da desobediência tributária de uma das empresas analisadas.

O alto custo da fiscalização, aliado à baixa probabilidade de sua ocorrência, faz com que a probabilidade de desobediência tributária aumente consideravelmente. Isto é, como existe um alto custo de fiscalização no Brasil, menos empresas são elegíveis à fiscalização. Logo, há uma baixa probabilidade de uma empresa ser fiscalizada. Então, se existe uma baixa probabilidade de uma empresa ser fiscalizada em função do alto custo da fiscalização, essa pode optar pela desobediência tributária acreditando que não será fiscalizada.

Adicionalmente, o modelo demonstrou que a necessidade de caixa afeta positivamente a probabilidade da desobediência tributária das empresas analisadas. Já o custo proporcionado por aumentos na taxa Selic inibe a desobediência tributária. Todavia, uma diminuição na taxa Selic tem um efeito de 1.08% a mais na desobediência quando comparada ao efeito do aumento da taxa Selic na obediência tributária. Portanto, os resultados encontrados não permitiram rejeitar as hipóteses da pesquisa de que a complexidade tributária e os parcelamentos especiais afetam positivamente a probabilidade de desobediência tributária das empresas brasileiras listadas na B3 que compuseram a amostra da pesquisa.

Os resultados desta pesquisa são coerentes com os de Richardson (2006) que, ao estudar os determinantes da desobediência tributária, analisando dados de 48 países, demonstrou que a complexidade tributária é um dos principais fatores para a desobediência tributária. Nesse mesmo sentido são as evidências da Nugent (2013), que percebeu que a complexidade tributária está relacionada com a desobediência tributária dos contribuintes americanos.

No tocante aos resultados vinculados aos parcelamentos especiais, verifica-se uma coerência com os achados de Paes (2014) que, ao estudar os parcelamentos especiais no Brasil, verificou que esses influenciam negativamente a obediência fiscal. Logo, a arrecadação na presença do parcelamento tributário é sempre inferior àquela que seria obtida se não houvesse parcelamento durante toda a etapa de concessão.

Além disso, Paes (2014) também verificou que a expectativa de parcelamento tributário futuro afeta a propensão a pagar tributos do contribuinte no presente, o que também está em linha com os resultados desta pesquisa. Nesse mesmo sentido, Shevlin *et al.* (2017), ao estudarem como os parcelamentos especiais são percebidos pelas empresas americanas, principalmente para aquelas que estão sediadas em estados que concedem repetidamente parcelamentos especiais, verificaram que as empresas se tornam cada vez mais agressivas tributariamente após parcelamentos especiais repetidos, o que está de acordo com os achados desta pesquisa.

5. Considerações Finais

O objetivo geral desta pesquisa foi verificar se, no âmbito da tributação federal, a complexidade tributária e os parcelamentos especiais repetitivos estão associados com o aumento da probabilidade de desobediência tributária das empresas listadas na B3. Para tanto, desenvolveu-se um modelo *logit* em painel para verificar empiricamente se complexidade tributária, parcelamentos especiais, probabilidade de fiscalização, custos da fiscalização, utilidade esperada da desobediência tributária, liquidez corrente, Ebitda e tamanho da empresa aumentavam a probabilidade das empresas que compuseram a amostra, de serem classificadas como desobedientes tributárias.

Os resultados apresentados permitiram inferir que a complexidade tributária brasileira, bem como os seus diversos parcelamentos, afetam positivamente a desobediência tributária das empresas. O modelo apresentou uma boa predição à desobediência para as empresas analisadas, já que a curva ROC foi de 86,43% e o percentual de acertos foi de 71,16%, sendo que em 86,03% acertou-se a desobediência e 69,52% a obediência. Já no tocante às outras variáveis estudadas, ficou evidenciado que a baixa probabilidade de fiscalização, assim como os altos custos de fiscalização, a necessidade de caixa, a taxa Selic e a utilidade esperada afetam positivamente a probabilidade da desobediência tributária.

Os resultados identificados estão em linha com os apresentados em diversos estudos semelhantes que analisaram a complexidade tributária e os parcelamentos especiais nos Estados Unidos. Apesar do Brasil e dos Estados Unidos apresentarem cenários econômicos distintos, a complexidade tributária parece ser um dos fatores que geram a desobediência tributária nesses países.

Até onde foi pesquisado, este é o primeiro estudo brasileiro contábil a examinar a desobediência tributária propondo *proxies* para medir a complexidade tributária das empresas, bem como os parcelamentos especiais, a probabilidade de fiscalização, os custos da fiscalização e a utilidade esperada da desobediência tributária e verificar seu impacto na desobediência tributária.

Mais de duas décadas se passaram desde a publicação da revisão de literatura de Andreoni *et al.* (1998), que perceberam que a complexidade tributária e os parcelamentos fiscais estão associados à desobediência tributária e esta pesquisa continua corroborando os achados dos autores. Acredita-se que este estudo contribui para a literatura sobre agressividade fiscal e planejamento tributário das empresas brasileiras, pois nenhum artigo sobre agressividade fiscal buscou entender qual é o instrumento utilizado pelas companhias para realizar os planejamentos tributários e praticar a agressividade fiscal (Martinez, 2017).

Nesses termos, esta pesquisa verificou associação entre as variáveis independentes e a variável dependente desobediência tributária. O que se pode concluir dos achados é que a legislação é complexa para todas as empresas, no entanto, explorar ambiguidades e omissões é a essência do planejamento tributário, desse modo, quanto mais complexa é a legislação, maiores são as oportunidades para o planejamento tributário e a desobediência. Alinhado a isso, há a complexidade da legislação tributária brasileira, que fornece argumentos para impugnação de autos de infração e que, necessariamente, evitam o pagamento imediato desses autos de infração. Além da expectativa de parcelamentos especiais repetitivos, os contribuintes podem desenhar cenários nos quais alinham complexidade tributária a pagamentos futuros dos tributos ao abrigo dos benefícios fiscais dos parcelamentos especiais, incentivando a desobediência tributária.

Adicionalmente, um ambiente vulnerável pode afetar a moral tributária dos contribuintes, pois deixa espaço para aqueles desonestos não recolherem tempestivamente seus tributos se financiando com os recursos do Estado. E isso pode fazer com que os contribuintes honestos se sintam ultrajados e desmotivados a honrar seus compromissos tributários tempestivamente, porque viram seus concorrentes desonestos serem beneficiados com subvenções fiscais. Portanto, este estudo abre espaço para a percepção de que os parcelamentos especiais podem não ser justos para a sociedade.

Dessa forma, esta pesquisa potencializa a discussão sobre a necessidade de constituição de um órgão independente para identificação da complexidade tributária desnecessária no Brasil, nos moldes hoje desenvolvidos pela *Office of Tax Simplification, no Reino Unido (OTS)*.

Uma das limitações do estudo é que seus achados não podem ser generalizados para outros grupos de empresas, pois a amostra foi não probabilística e, nesse sentido, os resultados das análises só podem ser aplicados às empresas estudadas. Outra limitação desta e de outras pesquisas envolvendo a desobediência tributária é que ela não é totalmente capturada, já que é realizada para não ser descoberta. Portanto, não se pode afirmar que toda desobediência tributária das empresas analisadas foi identificada no modelo estatístico proposto.

Essas limitações indicam possíveis caminhos para novas pesquisas na área, ao inserir no modelo proposto variáveis demográficas (idade, sexo etc.), métricas de necessidade de caixa e *proxies* de agressividade fiscal. Além disso, recomenda-se expandir o modelo para uma amostra de empresas limitadas, bem como estimar as variáveis por outros modelos para verificar a acurácia dos resultados. Uma variante seria verificar se as decisões do Carf influenciam na decisão da publicação dos parcelamentos especiais.

Referências

- Aghion, P., & Tirole, J. (1997). Formal and real authority in organizations. *Journal of political economy*, 105(1), 1-29. doi: <https://doi.org/10.1086/262063>
- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Taxation: critical perspectives on the world economy*, 3(1), 323-338.
- Alm, J. (1991). A perspective on the experimental analysis of taxpayer reporting. *The Accounting Review*, 66(3), 577-593. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/247810>
- Alm, J. (2012). Measuring, explaining, and controlling tax evasion: lessons from theory, experiments, and field studies. *International tax and public finance*, 19, 54-77.
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of economic literature*, 36(2), 818-860.
- Baer, K., & Le Borgne, E. (2008). *Tax amnesties: Theory, trends, and some alternatives*. International Monetary Fund.
- Batrancea, L. M., Nichita, R. A., & Batrancea, I. (2013). Understanding the determinants of tax compliance behavior as a prerequisite for increasing public levies. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, v. 12, n.1 (15), 201-210.
- Bayer, R. C., Oberhofer, H., & Winner, H. (2015). The occurrence of tax amnesties: Theory and evidence. *Journal of Public Economics*, 125, 70-82. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2015.02.006>
- Beck, P. J., & Jung, W. O. (1989). Taxpayers' reporting decisions and auditing under information asymmetry. *The Accounting Review*, 64(3), 468-487. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/247600>
- Bertolucci, A. V., & Nascimento, D. T. D. (2006). O custo de arrecadação de tributos federais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 17, 36-50. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772006000400004>.
- Budak, T., & James, S. (2018). The level of tax complexity: A comparative analysis between the UK and Turkey based on the OTS Index. *Int'l Tax J.*, 44, 23.
- Cavalcante, R. (2010). Estudo Exploratório Acerca da Influência do Parcelamento de Débitos sobre a Arrecadação Tributária da União. Monografia Especialização em orçamento Público, Instituto Serzedello Corrêa – ISC/TCU.
- Crane, S. E., & Nourzad, F. (1990). Tax rates and tax evasion: evidence from California amnesty data. *National Tax Journal*, 43(2)189-199. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/41788836>

- Cronshaw, M. B., & Alm, J. (1995). Tax compliance with two-sided uncertainty. *Public Finance Quarterly*, 23(2), 139-166. doi: <https://doi.org/10.1177/109114219502300202>
- Das-Gupta, A., Lahiri, R., & Mookherjee, D. (1995). Income tax compliance in India: An empirical analysis. *World Development*, 23(12), 2051-2064. doi: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00098-W](https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00098-W)
- Di Mauro, L. S., Pluchino, A., & Biondo, A. E. (2018). A Game of Tax Evasion: evidences from an agent-based model. Disponível em <https://arxiv.org/pdf/1809.08146.pdf>. Acesso em: 27 set. 2019.
- Fávero, L., & Belfiore, P. (2015). *Análise de dados: técnicas multivariadas exploratórias com SPSS e STATA*. Elsevier Brasil.
- Follmann, C. A. S. (2001). Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Graetz, M. J., Reinganum, J. F., & Wilde, L. L. (1986). The tax compliance game: Toward an interactive theory of law enforcement. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 2(1), 1-32. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036900>
- Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T., & Shroff, N. (2014). Incentives for tax planning and avoidance: Evidence from the field. *The Accounting Review*, 89(3), 991-1023. <https://doi.org/10.2308/accr-50678>
- Gomes, APM, Cunha, JVAD, Francisco, JRDS, & Lara, FTDR (2023). Modelo teórico para discussão da desobediência tributária a partir da teoria dos jogos. *BBR. Revista Brasileira de Negócios*, 20, 281-300.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hasseldine, J. (1998). Tax amnesties: An international review. *Bulletin for International Fiscal Documentation*, 52, 303-310.
- Jacob, M. (2018). Uma nota sobre a pesquisa tributária. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29, 339-342. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201890280>
- Laffer, A. B., Winegarden, W. H., & Childs, J. (2011). The economic burden caused by tax code complexity. *The Laffer Center for Supply-Side Economics*, 1-24.
- Luitel, H. S., & Sobel, R. S. (2007). The revenue impact of repeated tax amnesties. *Public budgeting & finance*, 27(3), 19-38. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-5850.2007.00881.x>
- Martinez, A. L., & Martins, V. A. M. (2016). Alavancagem financeira e agressividade fiscal no Brasil. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 10(3), 4-22. <https://doi.org/10.9771/rc-ufba.v10i3.18383>
- Martinez, A. L. (2017). Agressividade tributária: um survey da literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 11, 106-124. : <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v11i0.1724>
- Martins, G. D. A., & Theóphilo, C. R. (2009). Metodologia da investigação científica. *São Paulo: Atlas*, 143-164.
- Mikesell, J. L. (1986). Amnesties for state tax evaders: The nature of and response to recent programs. *National Tax Journal*, 39(4), 507-525. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/41788630>
- Mikesell, J. L., & Ross, J. M. (2012). Fast money? The contribution of state tax amnesties to public revenue systems. *National Tax Journal*, 65(3), 529-562. <https://doi.org/10.17310/ntj.2012.3.02>
- Mingoti, S. A. (2010). *Análise de dados através de métodos estatística multivariada: uma abordagem aplicada*. Editora UFMG.
- Morais, C., Macedo, L., & Borges, R. (2011). O Resultado Arrecadatório do REFIS, do PAES e do PAEX e seu Impacto na Sensação de Risco Subjetivo pelos Devedores. Monografia do Curso de Administração Tributária da Escola de Administração Fazendária-ESAF.
- Nugent, D. A. (2013). Legislating morality: The effects of tax law complexity on taxpayers' attitudes. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 29(5), 1479-1494. <https://doi.org/10.19030/jabr.v29i5.8029>

- Office of Tax Simplification (OTS). (2015). Complexity Index. Disponível em <https://www.gov.uk/government/publications/office-of-tax-simplification-complexity-index>. Acesso em: 26 set.2019.
- Paes, N. L. (2014). Os efeitos dos parcelamentos sobre a arrecadação tributária. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, 44, 323-350. <https://doi.org/10.1590/S0101-41612014000200004>
- Receita Federal do Brasil (RFB). (2018). Plano Anual da Fiscalização 2018. Disponível em http://receita.economia.gov.br/dados/resultados/fiscalizacao/arquivos-e-imagens/2018_02_14-plano-anual-de-fiscalizacao-2018-versao-publicacao_c.pdf. Acesso em: 02 ago. 2019.
- Rezende, A. J. (2015). Avaliação do impacto dos incentivos fiscais sobre os retornos e as políticas de investimento e financiamento das empresas. 2015. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, SP, Brasil.
- Richardson, G. (2006). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of international Accounting, Auditing and taxation*, 15(2), 150-169. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2006.08.005>
- Ross, J. M., & Buckwalter, N. D. (2013). Strategic tax planning for state tax amnesties: Evidence from eligibility period restrictions. *Public Finance Review*, 41(3), 275-301. doi: <https://doi.org/10.1177/1091142112461687>
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Maydew, E., & Shevlin, T. (2005). *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice-Hall.
- Scotchmer, S., & Slemrod, J. (1989). Randomness in tax enforcement. *Journal of public economics*, 38(1), 17-32. doi: [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(89\)90009-1](https://doi.org/10.1016/0047-2727(89)90009-1)
- Shevlin, T., Thornock, J., & Williams, B. (2017). An examination of firms' responses to tax forgiveness. *Review of Accounting Studies*, 22, 577-607.
- Slemrod, J., & Yitzhaki, S. (2002). Tax avoidance, evasion, and administration. In *Handbook of Public Economics*, Elsevier, 3, 1423-1470.
- Teixeira, D. P. (2018). A influência das restrições financeiras na gestão tributária das empresas brasileiras. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Minas Gerais.
- Torgler, B. (2003). Tax morale in transition countries. *Post-communist economies*, 15(3), 357-381. <https://doi.org/10.1080/1463137032000139052>
- Ulph, D. T. (2015). *Measuring tax complexity*. Kluwer Law International.
- Zimmerman, J. L. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 119-149.

Governança corporativa: os investidores institucionais importam para as empresas brasileiras?

Filipe Manarte Scaramussa

<https://orcid.org/0000-0001-5127-5985>

Patricia Maria Bortolon

<https://orcid.org/0000-0001-8087-3837>

Resumo

Objetivo: Este estudo analisou a relação entre a presença de investidores institucionais no quadro acionário das companhias brasileiras e suas práticas de governança corporativa.

Método: A amostra abrangeu 118 empresas observadas entre 2010 e 2020, totalizando 1.298 observações empresa-ano. O Índice de Práticas de Governança Corporativa (IPGC) foi utilizado para mensurar a qualidade da governança corporativa das empresas da amostra. Observou-se a quantidade de investidores institucionais presentes no quadro acionário das companhias, classificando individualmente aqueles com participações relevantes.

Resultados: Os achados obtidos por meio de regressão por GMM-Sys demonstram uma relação positiva entre a participação de fundos de pensão e o IPGC, resultado contrário ao de estudos nacionais anteriores e em linha com a literatura internacional. Demonstram ainda que empresas que apresentam base acionária com maior presença de investidores institucionais tendem a apresentar melhores práticas de governança.

Contribuições: Os achados do estudo detalham a relação entre os investidores institucionais e as práticas de governança corporativa das empresas nas quais eles investem, bem como permitem que o leitor compreenda a evolução da governança corporativa e da participação dos investidores institucionais no mercado brasileiro durante a última década.

Palavras-chave: Governança corporativa; Investidores institucionais; GMM-Sys; Índice de governança.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 8/10/2023. Pedido de revisão em 4/1/2024. Rodada 2: Resubmetido em 19/2/2024. Aceito em 21/3/2024 por Vinícius Gomes Martins, Doutor (Editor assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2024. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Este trabalho busca analisar qual a relação entre a participação acionária de vários tipos de investidores institucionais e as práticas de governança corporativa das empresas brasileiras listadas na B3.

Segundo o IBGC (2015), governança corporativa é o conjunto de estruturas pelo qual as empresas são dirigidas e monitoradas, e desempenha função central no gerenciamento dos relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais *stakeholders*. Silveira *et al.* (2003) apontam que a governança corporativa pode ser vista como o conjunto de mecanismos de incentivo e controle utilizados para a mitigação dos conflitos de agência propostos por Jensen & Meckling (1976). Chen *et al.* (2012) corroboram isso ao encontrarem evidências de que a adoção de melhores práticas de governança corporativa leva a uma redução do problema de agência nas empresas.

Um sistema funcional e bem estruturado de governança corporativa pode ter um efeito positivo no desempenho financeiro e econômico das empresas (IFC, 2018), bem como na preservação e maximização do valor econômico e social de longo prazo das companhias (Zaman *et al.*, 2022). Diversos estudos encontraram evidências de que os acionistas minoritários se beneficiam de melhorias na governança e que há uma relação positiva entre governança e valor da firma (Gompers *et al.*, 2003; Brown & Caylor, 2006; Aggarwal *et al.*, 2009; Ararat *et al.*, 2017; Latif *et al.*, 2017).

Por sua vez, os investidores institucionais desempenham papel-chave para o desenvolvimento de um mercado de capitais robusto e sustentável, constituindo um dos grupos mais influentes dentro dos mercados de capitais da maioria dos países (OECD, 2019; Fonseca *et al.*, 2020). Isso se deve por conta do forte aumento no volume de recursos geridos e no grau de participação dos investidores institucionais na propriedade das empresas observado no decorrer dos últimos anos (Dasgupta *et al.*, 2021), o que garante a esse grupo de investidores a capacidade de impactar as decisões tomadas nas empresas que investem (Lou *et al.*, 2020).

O cenário observado nos últimos anos de grande aumento na presença de investidores institucionais no quadro acionário das companhias faz com que esses atores possuem, efetivamente, a capacidade de influenciar a governança corporativa das empresas nas quais investem (Lewellen & Lewellen, 2022), sendo comumente considerados como um componente-chave para a evolução das práticas de governança corporativa das empresas no mercado de capitais (Gillan & Starks, 2003; Bushee *et al.*, 2014).

No Brasil, a literatura sobre a relação entre os investidores institucionais e a governança corporativa tem apresentado resultados inconclusivos ou menos abrangente. Alguns estudos observaram apenas um tipo específico de investidor institucional, como os fundos de pensão (Punsuvo *et al.*, 2007; de Oliveira *et al.*, 2012; De Souza Lima, 2013). Outros não utilizaram um índice abrangente para mensurar as práticas de governança corporativa (Melo, 2017; Vasconcelos & Martins, 2020).

Além disso, não se encontrou no mercado brasileiro estudos que tenham observado a relação entre a quantidade de investidores institucionais no quadro de acionistas das empresas e as práticas de governança corporativa delas. Ante o exposto, identificou-se a necessidade de investigar qual a relação entre os diferentes tipos de investidores institucionais atuantes no mercado brasileiro e o desenvolvimento das práticas de governança corporativa das empresas presentes em seus portfólios.

Para tanto, foram definidos quatro objetivos específicos para o trabalho, iniciando-se com a tentativa de i) levantar as principais características de governança corporativa das empresas por meio do Índice de Práticas de Governança Corporativa (IPGC), composto por 20 perguntas objetivas. Na sequência, buscou-se ii) observar a quantidade total de investidores institucionais presente no quadro de acionistas das empresas da amostra para cada ano entre 2010 e 2020.

Por sua vez, procurou-se iii) identificar quais os investidores institucionais com participação relevante presentes entre os cinco maiores acionistas diretos das empresas da amostra para cada ano do período analisado, classificando-os em diferentes categorias mediante os critérios sugeridos pela literatura (tipo legal, origem nacional ou estrangeira e natureza do capital). Por fim, para responder à pergunta de pesquisa, buscou-se iv) verificar quantitativamente qual a relação entre a presença dos vários tipos de investidores institucionais e as práticas de governança corporativa das empresas brasileiras, utilizando-se principalmente do método de regressão GMM-Sys.

Com isso, espera-se contribuir com os participantes e reguladores do mercado brasileiro proporcionando uma percepção de risco mais precisa, uma vez que os resultados obtidos permitem melhor compreensão da relação entre os investidores institucionais e as práticas de governança corporativa das empresas nas quais eles investem e, conseqüentemente, quais deles apresentam maior capacidade de monitoramento dessas empresas.

Além disso, o estudo contribui com a literatura ao apresentar a evolução das práticas de governança corporativa medidas pelo IPGC no mercado brasileiro durante a última década; bem como ao apontar a quantidade de investidores institucionais no quadro acionário como uma possível variável explicativa relevante para a pontuação do IPGC. Por fim, temos que os fundos de pensão apresentaram relação positiva e robusta com boas práticas de governança, contrário aos resultados de pesquisas nacionais anteriores e em linha com a literatura internacional.

2. Referencial Teórico e Desenvolvimento das Hipóteses

2.1 Governança corporativa

Na Teoria da Agência, uma relação de agência é definida como um contrato no qual o proprietário (principal) delega a um terceiro (agente) a autoridade para a tomada de decisões, permitindo ao agente atuar como gestor em busca de atender aos interesses do principal. Entretanto, assumindo-se que esses atores são ambos maximizadores de valor, há motivos para crer que os interesses das partes nem sempre serão convergentes. Assim, os conflitos de agência surgem devido às diferenças nos interesses do principal e do agente, quando este último se utiliza da autoridade a ele delegada para tomar decisões contrárias aos interesses do principal (Jensen & Meckling, 1976).

Nos mercados de capitais em que há uma predominância da estrutura acionária dispersa, o principal conflito de agência se dá entre acionistas e gestores. Entretanto, nos mercados com elevado grau de concentração da estrutura acionária, o conflito de agência preponderante passa a ser entre os acionistas majoritários, que possuem a capacidade e o incentivo de expropriar os demais investidores, e os acionistas minoritários (La Porta *et al.*, 2000; Aldrighi & Mazzer Neto, 2005).

Nesse contexto, a governança corporativa assume papel central. Silveira *et al.* (2003) a definem como o conjunto de mecanismos de incentivo e controle para minimização dos problemas de agência. Punsuvo *et al.* (2007) consideram a governança corporativa como um sistema de controles externos e internos que busca balancear e mitigar os conflitos de interesse gerados pela separação entre propriedade e gestão. Shleifer & Vishny (1997) apontam que a governança corporativa pode ser vista como um conjunto de práticas utilizadas pelos fornecedores de capital às empresas para se assegurar de que irão obter os retornos esperados de seus investimentos.

Seguindo essa linha, a adoção de boas práticas de governança corporativa tem a capacidade de maximizar a geração de valor aos *stakeholders* ao mitigar a ocorrência e os efeitos dos conflitos de interesse intrínsecos às companhias. No âmbito internacional, diversos estudos encontraram evidências de que os acionistas minoritários e demais *stakeholders* se beneficiam de melhorias na governança e que há uma relação positiva entre governança e valor da firma (Gompers *et al.*, 2003; Aggarwal *et al.*, 2009; Latif *et al.*, 2017).

Dessa forma, pesquisadores na área de finanças têm desenvolvido e utilizado índices para mensuração das práticas de governança corporativa adotadas pelas empresas. Tanto pesquisas nacionais (A. L. Carvalho & Leal, 2005; Punsvuo *et al.*, 2007; Leal *et al.*, 2015; Maranhão *et al.*, 2020) quanto internacionais (Gompers *et al.*, 2003; Black *et al.*, 2012; Arora & Bodhanwala, 2018), utilizaram a abordagem de selecionar indicadores ou perguntas considerados mais relevantes para representar as práticas de governança corporativa que determinada companhia adota.

Um dos principais índices de governança corporativa utilizado na literatura brasileira tem sido o IPGC, desenvolvido inicialmente por Carvalho & Leal (2005) e atualizado por Leal *et al.* (2015). O IPGC tem sido utilizado por estudos que buscam analisar a relação entre as práticas de governança corporativa adotadas pelas empresas brasileiras e vários aspectos, tais como: desempenho e valor da firma (A. L. Carvalho & Leal, 2005; Leal *et al.*, 2015), qualidade das informações contábeis (Gabriel, 2011), ativismo de fundos de *private equity* (A. Carvalho & Souza, 2014), restrição financeira (Silva *et al.*, 2019), grau de envolvimento de investidores institucionais (Maranhão *et al.*, 2020), dentre outros.

O IPGC é construído com base em respostas objetivas que podem ser obtidas em informações públicas divulgadas pelas empresas de capital aberto brasileiras, principalmente no formulário de referência. A versão atual do índice é composta por 20 perguntas subdivididas em quatro dimensões: *disclosure*; composição e funcionamento do conselho de administração; ética e conflito de interesses; e direitos dos acionistas. O valor do índice é a soma dos pontos atribuídos a cada uma das respostas. O presente estudo utilizará o IPGC como medida das práticas de governança corporativa e examinará como elas se relacionam com diferentes tipos de investidores institucionais presentes nas estruturas de propriedade das empresas.

2.2 Investidores institucionais

Em relação aos mecanismos de governança corporativa presentes nas empresas de capital aberto, os acionistas enquanto proprietários e a partir do seu poder de voto constituem um dos principais grupos com capacidade para promoção de melhorias nas práticas adotadas pelas companhias (Gillan & Starks, 2000, 2003; Lewellen & Lewellen, 2022). Dentre os diferentes tipos de acionistas, os investidores institucionais se destacam. Eles podem ser definidos como instituições jurídicas que fazem a gestão de valores monetários oriundos de um vasto número de indivíduos (OECD, 2014; Bebchuk *et al.*, 2017).

Com isso, os investidores institucionais apresentam grande volume de recursos sob sua gestão e, conseqüentemente, são capazes de adquirir participações relevantes nas empresas nas quais decidem investir, podendo então exercer controle interno mediante o voto ou externo via negociação das ações no mercado (Gillan & Starks, 2003; Crane *et al.*, 2016). Atualmente, os investidores institucionais detêm grande influência nos mercados de capitais da maioria dos países, uma vez que sua participação na propriedade em mercados desenvolvidos e em desenvolvimento aumentou drasticamente durante as últimas duas décadas (Lou *et al.*, 2020; Dasgupta *et al.*, 2021).

No mercado brasileiro, não é diferente: aproximadamente metade das empresas listadas em 2012 apresentavam ao menos um investidor institucional com participação relevante, possuindo acima de 5% do capital votante ou 10% do capital total (OECD, 2013). O estudo desenvolvido por Fonseca *et al.* (2020) identificou que 165 das 269 (61%) empresas analisadas durante os anos de 2011 e 2016 apresentavam investidores institucionais entre os seus principais acionistas.

Uma vez que esse grupo de instituições apresenta um grande volume de recursos financeiros sob sua gestão e uma capacidade mais efetiva de monitoramento das empresas em relação aos acionistas individuais minoritários (Ferreira & Matos, 2008; Aggarwal *et al.*, 2011; Maranhão *et al.*, 2020; Dasgupta *et al.*, 2021), espera-se que empresas com uma maior quantidade de investidores institucionais em seu quadro de acionistas tenham maior propensão a apresentar boas práticas de governança corporativa.

O motivo para essa assunção se dá em razão do tamanho da base acionária, algo relevante para uma empresa de capital aberto, dado que empresas com maior base acionária tendem a ser mais acompanhadas e monitoradas pelo mercado (Amihud *et al.*, 1999; Chia *et al.*, 2020). Dessa forma, companhias com maior quantidade de investidores institucionais presentes em sua base acionária podem sofrer maior pressão para a adoção de boas práticas de governança corporativa, como forma de mitigar os conflitos e custos de agência presentes nessas empresas, a partir de uma estrutura adequada de governança (A. di M. da Silveira, 2004). Com base nisso, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H₁: O número de investidores institucionais presentes no quadro acionário da empresa tem efeito positivo nas práticas de governança corporativa mensuradas pelo IPGC.

Entretanto, cabe destacar que os investidores institucionais não são um grupo homogêneo. Estudos realizados por pesquisadores em diferentes mercados e contextos apontam que os investidores institucionais diferem significativamente quanto aos tamanhos e aos objetivos de suas participações, bem como no tocante aos esforços de monitoramento e ao tipo de relação com a administração e com os *stakeholders* da empresa investida (Ferreira & Matos, 2008; Isaksson & Çelik, 2014; Katan & Mat Nor, 2015; Fonseca *et al.*, 2020; Kałdoński *et al.*, 2020; Pathan *et al.*, 2021).

No âmbito nacional, Fonseca *et al.* (2020) buscaram investigar o grau de heterogeneidade existente entre os investidores institucionais atuantes no mercado brasileiro a partir de suas principais características e perfil de investimento. Os resultados encontrados apontam para a existência de quatro grupos distintos de investidores institucionais e corroboram que, além do tipo legal, é necessário observar outros elementos para a categorização dos investidores institucionais, como o fato de serem privados ou estatais, nacionais ou estrangeiros, e ainda o relacionamento que possuem com os gestores da companhia investida.

Chen *et al.* (2007), Katan & Mat Nor (2015) e Borochin & Yang (2017) encontraram evidências de que diferentes tipos legais de investidores institucionais apresentam impacto distinto, e até mesmo no sentido oposto, sobre os mecanismos de governança corporativa adotados pelas empresas presentes em seus portfólios.

Com relação aos fundos de pensão, estudos internacionais apontam que eles têm capacidade de promover melhorias nas práticas de governança corporativa das empresas investidas, sob o argumento de que possuem um relacionamento independente com as companhias e são orientados para investimentos estáveis e de longo prazo (Gillan & Starks, 2007; Ferreira & Matos, 2008).

Entretanto, trabalhos anteriores no mercado brasileiro encontraram evidências opostas (Punsvuo *et al.*, 2007; De Souza Lima, 2013), com as práticas de governança das empresas analisadas sendo impactadas negativamente pela presença de grandes fundos de pensão como acionistas, ou ainda encontraram que a relação é estatisticamente insignificante (de Oliveira *et al.*, 2012). A justificativa dada para o resultado baseou-se nas diferenças entre o mercado brasileiro e o americano, bem como as características intrínsecas dos únicos fundos de pensão que foram analisados (Previ, Petros e Funcef), que possuem estreita relação com o Governo.

Como a metodologia utilizada no presente estudo se aproxima mais da utilizada pelos estudos internacionais citados, por não escolher especificamente quais fundos de pensão estudar, mas sim analisar todos os fundos encontrados dentro dos critérios escolhidos para a amostra do estudo, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H_{2A}: A participação de fundos de pensão no quadro acionário da empresa tem efeito positivo nas práticas de governança corporativa mensuradas pelo IPGC.

Já em relação aos fundos de investimento, alguns autores encontraram evidências de que a presença desse tipo de investidor institucional está positivamente relacionada com mudanças na governança corporativa das empresas nas quais investem (X. Chen *et al.*, 2007; Isaksson & Çelik, 2014).

Seguindo essa linha, Gomtsian (2019) estudou como os grandes *asset managers* se comportam e votam nas assembleias das empresas no Reino Unido. Os resultados sugerem que os grandes *asset managers*, inclusive os gestores de fundos de índices (descritos como investidores passivos), têm se esforçado na tentativa de promover melhorias nas práticas de governança corporativa das empresas presentes em seus portfólios. Assim, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H_{2B}: A participação de fundos de investimento no quadro acionário da empresa tem efeito positivo nas práticas de governança corporativa mensuradas pelo IPGC.

Além disso, a literatura aponta que os investidores institucionais vinculados à instituições financeiras (bancos e seguradoras) têm maior propensão a apresentar um relacionamento estreito com a administração das empresas nas quais investem, devido à possível existência de vínculos comerciais relevantes entre eles (Gillan & Starks, 2003; Ferreira & Matos, 2008; Z. Chen *et al.*, 2019).

Dessa forma, a qualidade do monitoramento por parte desse tipo de investidor institucional tende a ser pior, até mesmo levando a uma deterioração na estrutura de governança corporativa adotada pelas empresas de seus portfólios quando estão totalmente alinhados com o bloco de controle das empresas. Nessa linha, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H_{2C}: A participação de fundos geridos por instituições financeiras no quadro acionário da empresa tem efeito negativo nas práticas de governança corporativa mensuradas pelo IPGC.

Além do tipo legal, outro ponto de destaque é a origem nacional ou estrangeira da instituição. Ferreira & Matos (2008) apontam em seu trabalho que investidores institucionais estrangeiros e independentes trazem um monitoramento efetivo da gestão e aumentam o valor para os acionistas, enquanto os demais não. Já o trabalho desenvolvido por Aggarwal *et al.* (2011) analisou os investidores institucionais separando-os conforme seu país de origem e sua tradição legal de proteção aos direitos dos acionistas. Os resultados sugerem que os investidores internacionais são mais efetivos no monitoramento das empresas do que os investidores domésticos.

Analisando os mercados de nove países do leste asiático, Lou *et al.* (2020) identificaram que a presença de investidores institucionais está positivamente correlacionada com retornos anormais em longos horizontes de tempo (acima de três anos), sendo esse efeito fortemente impulsionado por instituições estrangeiras quando comparado com as domésticas. Os autores argumentam que seus resultados sugerem que investidores institucionais estrangeiros têm a capacidade de efetivamente monitorar e melhorar a qualidade das decisões tomadas pela gestão das empresas investidas. Assim, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H₃: A participação de investidores institucionais estrangeiros no quadro acionário da empresa tem efeito positivo nas práticas de governança corporativa mensuradas pelo IPGC.

A natureza do capital investido tem sido outro aspecto estudado pela literatura com a capacidade de impactar a forma como essas instituições se relacionam com as empresas nas quais investem. Chen *et al.* (2017) analisaram a relação entre a propriedade por diferentes tipos de investidores institucionais e as alocações de capital ao nível da firma após processos de privatização em 64 países. Os resultados sugerem que a presença de investidores institucionais ligados ao governo está significativamente relacionada com uma redução na eficiência dos investimentos das empresas, ao passo que investidores estrangeiros aumentaram essa eficiência.

No mercado brasileiro, os investidores institucionais relacionados ao capital estatal foram objeto de alguns estudos, que em geral não encontraram evidências conclusivas de que sua presença como acionistas impactou positivamente o desempenho e as práticas de governança corporativa das empresas nas quais investem seus recursos (de Oliveira *et al.*, 2012; Sonza & Granzotto, 2018; Duarte & Leal, 2021). O trabalho desenvolvido por Fonseca *et al.* (2020) no mercado brasileiro entre 2011 e 2016 concluiu que o fato do investidor institucional ser privado ou estatal influenciou fortemente em seu perfil de investimento. Com base nisso, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H₄: A participação de investidores institucionais estatais brasileiros no quadro acionário da empresa tem efeito negativo nas práticas de governança corporativa mensuradas pelo IPGC..

3. Metodologia

3.1 Coleta de dados

As participações acionárias e os dados econômicos e financeiros necessários para a realização do estudo foram coletados por meio da base de dados Comdinheiro. As informações necessárias para realizar a classificação dos investidores institucionais foram coletadas a partir dos endereços eletrônicos da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e das próprias instituições, bem como da Comdinheiro. Os dados necessários para construção do IPGC foram coletados por meio da base de dados Comdinheiro, dos formulários de referência, das demonstrações financeiras e dos estatutos sociais das empresas analisadas.

A quantidade de investidores institucionais no quadro acionário das empresas da amostra final foi coletada por meio do item 15.3 do formulário de referência. A quantidade utilizada corresponde ao número de investidores institucionais que são acionistas, conforme o último formulário de referência ativo de cada ano analisado.

3.2 Seleção da amostra

A população do estudo é composta pelas empresas de capital aberto negociadas nos segmentos Tradicional, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado da bolsa de valores da B3, e o período de seleção da amostra compreende-se entre 2010 e 2020. O período do estudo se inicia em 2010, pois várias das informações necessárias para construção do índice que mede as práticas de governança corporativa foram coletadas dos formulários de referência, que passaram a ser publicados compulsoriamente desse ano em diante.

Com a finalidade de observar as variações nas participações acionárias dos investidores institucionais, foram selecionadas para a amostra somente as empresas que abriram capital em 2010 ou anteriormente e que mantiveram ações em negociação para todo o período analisado. Com base nisso, a amostra inicial foi composta por 279 empresas. Em seguida, a fim de atender aos objetivos do estudo, adotou-se a condição de que as empresas precisam ter pelo menos um investidor institucional entre os cinco maiores acionistas em pelo menos três anos do período entre 2010 e 2020, o que resultou em um conjunto de 140 empresas que atendiam a esse critério.

O motivo da adoção desses dois critérios se deve ao fato de que as práticas de governança corporativa das empresas e sua estrutura de controle tendem a não variar muito entre um ano e outro (Bortolon, 2013; Leal *et al.*, 2015; Maranhão *et al.*, 2020). Assim, para conseguir observar de forma mais adequada a evolução das práticas de governança corporativas das empresas e a relação delas com a presença de diferentes investidores institucionais em seu quadro acionário, é necessário que as mesmas empresas sejam observadas por um período mais longo de tempo.

Por fim, foram excluídas da amostra as empresas cujos investidores institucionais apresentaram participação acionária igual a 0% ou que apresentavam dados faltantes para a maioria das variáveis utilizadas durante o período analisado. Dessa forma, a amostra final é composta por 118 empresas, com um total de 1298 pares empresa-ano.

3.3 Classificação dos investidores institucionais

Quanto à forma de identificação dos investidores institucionais, seguiu-se a mesma utilizada por Nieiro & Bortolon (2020). Para ser classificado como investidor institucional, o acionista deveria ser uma pessoa jurídica que possuísse recursos financeiros provenientes de terceiros sob sua gestão, capaz de aplicar altos volumes de capital em seus investimentos e representando um número elevado de pessoas, conforme OECD (2014) e Bebchuk *et al.* (2017).

A Tabela 1 apresenta as classificações adotadas. Optou-se por classificar os investidores institucionais em fundos de investimento, fundos de pensão e fundos geridos por instituições financeiras (bancos e seguradoras), que são vistos como os tipos legais clássicos de investidores institucionais e que concentram a maioria dos recursos de terceiros geridos por instituições (Isaksson & Çelik, 2014).

Foi definido que seriam classificados e analisados somente os investidores institucionais presentes entre os 5 maiores acionistas das empresas da amostra. Essa escolha foi feita devido ao fato de as empresas brasileiras de capital aberto somente serem obrigadas a divulgar as participações percentuais de acionistas que detenham mais de 5% das ações ordinárias ou 10% do total de ações. Espera-se que a configuração dos cinco maiores acionistas seja capaz de capturar a maior parte dos investidores institucionais com participações acionárias divulgadas, dada a predominância de estrutura de propriedade concentrada nas empresas brasileiras negociadas em bolsa (Valadares & Leal, 2000; Okimura *et al.*, 2007; Sternberg *et al.*, 2011; Caixe & Krauter, 2013; Bezerra *et al.*, 2015).

Tabela 1

Classificação dos Investidores Institucionais

Fundos de Pensão	
Tipo	Sigla
Fundo de Pensão Privado Nacional	FPPN
Fundo de Pensão Estrangeiro	FPE
Fundo de Pensão Estatal	FPGOV
Fundos de Investimento	
Tipo	Sigla
Fundo de Investimento Privado Nacional	FIPN
Fundo de Investimento Estrangeiro	FIE
Fundo de Investimento Estatal	FIGOV
Fundos Geridos por Instituições Financeiras	
Tipos	Siglas
Fundo Gerido por Instituição Financeira Privada Nacional	IFPN
Fundo Gerido por Instituição Financeira Estrangeira	IFE
Fundo Gerido por Instituição Financeira Estatal	IFGOV

Fonte: Nieiro & Bortolon (2020).

3.4 Variáveis e modelo econométrico

Para realização dos testes empíricos das hipóteses de pesquisa, foi desenvolvido o modelo econométrico (1), representado pela equação abaixo:

$$\begin{aligned}
 IPGC_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 \ln QII_{i,t} + \beta_2 \text{PercentFP}_{i,t} + \beta_3 \text{PercentFI}_{i,t} \\
 & + \beta_4 \text{PercentFIF}_{i,t} + \beta_5 dEST_{i,t} + \beta_6 dPUB_{i,t} + \Sigma_1^c * \beta_c \\
 & * VControle_{i,t} + \varepsilon_{i,t}
 \end{aligned} \tag{1}$$

A variável dependente $IPGC_{i,t}$ corresponde ao IPGC. Esse índice foi desenvolvido por Carvalho da Silva & Leal (2005) e atualizado por Leal *et al.* (2015), sendo computado por meio de respostas objetivas obtidas a partir de dados secundários para 20 perguntas, que incluem aspectos como transparência, composição do conselho de administração, estrutura de propriedade e controle, proteção aos direitos dos acionistas e *disclosure* de informações. O valor do índice é a soma do conjunto de respostas positivas obtidas para determinada empresa.

A Tabela 2 apresenta informações sobre as variáveis independentes, detalhando o que cada uma mensura, qual hipótese de pesquisa responde e qual o sinal esperado para seu coeficiente, conforme o referencial teórico e o tópico de desenvolvimento das hipóteses. As variáveis que representam as participações acionárias percentuais dos investidores institucionais foram incluídas por potencialmente representarem o grau de envolvimento deles com as empresas investidas (Ferreira & Matos, 2008; Aggarwal *et al.*, 2011; Maranhão *et al.*, 2020).

Tabela 2

Descrição e Composição das Variáveis Independentes

Variável	Descrição	Hipótese vinculada	Sinal Esperado	Literatura Suporte
$\ln Q_{i,t}$	Logaritmo natural da quantidade de investidores institucionais	H_1	+	(Gillan & Starks, 2007; Borochin & Yang, 2017; Lou <i>et al.</i> , 2020)
$\text{PercentFP}_{i,t}$	Participação percentual dos Fundos de Pensão na empresa i no ano t	H_{2A}	-	(Punsuvo <i>et al.</i> , 2007; de Oliveira <i>et al.</i> , 2012; De Souza Lima, 2013)
$\text{PercentFI}_{i,t}$	Participação percentual dos Fundos de Investimento na empresa i no ano t	H_{2B}	+	(X. Chen <i>et al.</i> , 2007; Isaksson & Çelik, 2014; Gomtsian, 2019)
$\text{PercentFIF}_{i,t}$	Participação percentual dos Fundos Geridos por Instituição Financeira na empresa i no ano t	H_{2C}	-	(Gillan & Starks, 2003; Ferreira & Matos, 2008; Z. Chen <i>et al.</i> , 2019)
$dEST_{i,t}$	<i>Dummy</i> indicando a presença de investidores institucionais de origem estrangeira	H_3	+	(Ferreira & Matos, 2008; Aggarwal <i>et al.</i> , 2011; Maranhão <i>et al.</i> , 2020)
$dPUB_{i,t}$	<i>Dummy</i> indicando a presença de investidores institucionais estatais	H_4	-	(R. Chen <i>et al.</i> , 2017; Fonseca <i>et al.</i> , 2020; Duarte & Leal, 2021)

Fonte: elaborada pelo autor.

Além disso, com o objetivo de mitigar o efeito da endogeneidade proveniente da omissão de variáveis simultaneamente correlacionadas com os regressores e com a variável dependente, adotou-se um conjunto de variáveis de controle semelhante ao dos trabalhos de Aggarwal *et al.* (2011), Barros *et al.* (2015) e Maranhão *et al.* (2020).

Dessa forma, foram incluídas no modelo econométrico (1) variáveis de controle que representam o desempenho, o tamanho, o grau de alavancagem, a estrutura de controle, o segmento de listagem e o risco das empresas analisadas. Para construção das variáveis de controle, foram considerados os dados referentes a 31 de dezembro de cada ano. A Tabela 3 apresenta informações sobre as descrições das variáveis de controle e suas fórmulas de cálculo.

Assim como os demais dados econômicos e financeiros, a variável Beta do CAPM foi coletada por meio da plataforma Comdinheiro. Ao tentar utilizar o Beta de 60 meses, obteve-se uma grande quantidade de dados faltantes para as empresas da amostra. Do total de 1.298 observações empresa-ano possíveis, conseguiu-se obter somente 544 (42%) para o Beta de 60 meses. Desafio semelhante foi encontrado ao tentar construir a variável manualmente. Por conta disso, optou-se por utilizar o Beta de 36 meses, sendo possível obter 988 observações empresa-ano das 1.298 possíveis (76%). Assim, serão apresentados os resultados do modelo com e sem a variável Beta do CAPM, uma vez que, apesar de ser uma variável de controle relevante, a sua inclusão reduz significativamente o tamanho da amostra disponível.

Table 3

Control Variables Description

Variável	Descrição	Fórmula
$ROA_{i,t}$	Retorno sobre os ativos	$\frac{Lucro\ Operacional_{i,t}}{Ativo\ Total_{i,t}}$
$Q_{i,t}$	Q de Tobin	$\frac{(Ativo\ Total_{i,t} - Patrimônio\ Líquido_{i,t} + Valor\ de\ Mercado_{i,t})}{Ativo\ Total_{i,t}}$
$TAM_{i,t}$	Proxy de tamanho	$\ln(Ativo\ Total_{i,t})$
$END_{i,t}$	Grau de alavancagem	$\frac{Dívida\ Bruta_{i,t}}{Ativo\ Total_{i,t}}$
$MTB_{i,t}$	Market-to-book	$\frac{Valor\ de\ Mercado_{i,t}}{Patrimônio\ Líquido_{i,t}}$
$CONT_{i,t}$	Controlador	Variável <i>dummy</i> que recebe 1 se a empresa possui um acionista controlador ou bloco de acionistas controlador
$NM_{i,t}$	Novo Mercado	Variável <i>dummy</i> que recebe 1 se a empresa está listada no Novo Mercado
$Beta_{i,t}$	Beta do CAPM (36m)	β do CAPM nos últimos 36 meses

Fonte: elaborada pelo autor.

3.5 Método de regressão (GMM-Sys)

A presença de endogeneidade dos regressores em modelos econométricos faz com que os estimadores se tornem inconsistentes, o que resulta em inferências inadequadas (Roberts & Whited, 2013). A endogeneidade proveniente do problema de variáveis omitidas, que é comumente tratada por meio da inclusão de um grande conjunto de variáveis de controle no modelo, não é a única forma de endogeneidade que afeta as pesquisas na área de finanças (Barros *et al.*, 2020).

Um problema muitas vezes ignorado pelos pesquisadores e presente para variáveis de governança corporativa é a endogeneidade dinâmica, que ocorre quando choques que afetam a variável dependente possuem a capacidade de afetar também os regressores em períodos subsequentes. Nesse caso, é necessária a inclusão de defasagens da variável dependente como variável explicativa (Wintoki *et al.*, 2012).

Com base nisso, o principal método de regressão utilizado neste estudo foi o GMM-Sys. Esse método foi proposto por Blundell & Bond (1998), visando à estimação de modelos dinâmicos, utilizando defasagens das variáveis endógenas do modelo que não são correlacionadas com o termo de erro como instrumentos. Para assegurar a consistência dos estimadores, o GMM-Sys assume premissas menos restritivas, apresentando resultados mais robustos do que os métodos de efeitos fixos e efeitos aleatórios, tradicionalmente mais utilizados por pesquisas da área (Wintoki *et al.*, 2012; Barros *et al.*, 2020).

Para aplicação do GMM-Sys, o primeiro passo consiste em definir quantas defasagens da variável dependente (IPGC) devem ser incluídas no modelo como variáveis explicativas. Considerando-se que Maranhão *et al.* (2020) utilizaram uma defasagem do IPGC como variável explicativa no modelo de GMM-Sys de seu estudo, partiu-se da premissa de que uma defasagem do IPGC seria suficiente para capturar completamente o efeito dinâmico existente. Para checar a validade dessa premissa, seguiu-se a mesma metodologia adotada por Wintoki *et al.* (2012) de estimar um modelo OLS (*ordinary least squares*) com o IPGC sendo explicado por suas quatro primeiras defasagens, incluindo-se as variáveis de controle do modelo (1).

Inicialmente, rodou-se a regressão com as quatro primeiras defasagens do IPGC, sendo que a primeira defasagem apresentou significância estatística, enquanto as demais não. Na sequência, as duas primeiras defasagens foram excluídas da regressão e manteve-se apenas a terceira e a quarta defasagem, conforme metodologia descrita por Wintoki *et al.* (2012). Nesse caso, somente a terceira defasagem apresentou significância estatística. Conclui-se que apesar das defasagens mais antigas incluírem informação relevante, a primeira defasagem já é suficiente para capturar o aspecto dinâmico presente no IPGC.

Com base nisso, o método de regressão por meio do GMM-Sys utilizado neste estudo apresenta a primeira defasagem do IPGC como variável explicativa, com as demais defasagens sendo utilizadas como instrumentos.

4. Análises de Dados e Resultados

4.1 Estatística descritiva

A variável dependente analisada no estudo, o IPGC, foi apurada anualmente para o período entre 2010 e 2020, buscando-se observar as mudanças nas práticas de governança corporativa das empresas da amostra. A Tabela 4 apresenta a estatística descritiva para o IPGC e suas dimensões ao longo do período analisado.

De forma geral, as práticas de governança corporativa das empresas da amostra apresentaram melhoria ao longo do período, com a pontuação do IPGC saindo de uma média de 12,58 e mediana de 13,00 em 2010 para uma média de 14,56 e mediana de 15,00 em 2020. Esse achado está em linha com pesquisas anteriores que utilizaram o mesmo índice no mercado brasileiro e constataram uma evolução semelhante na pontuação das empresas no IPGC (Leal *et al.*, 2015; Maranhão *et al.*, 2020).

Cabe destacar que as empresas EDP Brasil (ENBR3) e Natura (NTCO3) apresentaram a maior pontuação constatada no período analisado, sendo as únicas a atingirem a pontuação de 19,00 dos 20,00 pontos possíveis no IPGC. Por outro lado, as empresas Biom (BIOM3) e Graziotin (CGRA3) foram os destaques negativos por apresentarem a menor pontuação das empresas da amostra, com 6,00 dos 20,00 pontos possíveis no IPGC.

Quando observadas as pontuações das quatro dimensões que compõem o IPGC, percebe-se que foi na dimensão relacionada à composição e ao funcionamento do conselho de administração que as empresas apresentaram melhor desempenho. Para essa dimensão, de um total de 5,00 pontos possíveis, as companhias da amostra pontuaram com uma média em torno de 4,50 e mediana de 5,00 para a maior parte do período analisado.

Em contrapartida, a dimensão de ética e conflito de interesses apresentou uma pontuação geral relativamente menor do que as demais. Do total de 4,00 pontos possíveis nessa dimensão, as empresas da amostra pontuaram com uma média entre 1,79 e 2,10 e uma mediana de 2,00 ao longo do período. Além disso, essa foi a única dimensão que apresentou empresas com pontuação zero.

Dessa forma, conclui-se que o objetivo específico de pesquisa i, que buscou levantar as principais características de governança corporativa das empresas por meio de um índice amplamente utilizado na literatura nacional, foi atendido.

Tabela 4

Estatística descritiva do IPGC

Variáveis		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Dimensão Disclosure (0 a 6 pontos)	Média	3,46	3,52	3,64	3,69	3,76	3,81	3,94	3,98	4,12	4,25	4,37
	Mediana	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	4,00	4,25	4,50
	Desvio-Padrão	1,10	1,09	1,10	1,11	1,13	1,20	1,20	1,22	1,19	1,25	1,25
	Mínimo	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	Máximo	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Dimensão Composição e Funcionamento do Conselho (0 a 5 pontos)	Média	4,17	4,25	4,34	4,45	4,47	4,49	4,47	4,51	4,46	4,51	4,55
	Mediana	4,00	4,50	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
	Desvio-Padrão	0,97	0,89	0,84	0,78	0,77	0,79	0,81	0,77	0,81	0,80	0,78
	Mínimo	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Máximo	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Dimensão Ética e Conflito de Interesses (0 a 4 pontos)	Média	1,79	1,84	1,89	1,94	1,94	1,97	2,00	2,06	2,08	2,09	2,10
	Mediana	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Desvio-Padrão	1,04	1,01	1,04	1,02	1,02	1,01	1,00	0,98	1,00	1,02	1,01
	Mínimo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Máximo	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Dimensão Direitos dos Acionistas (0 a 5 pontos)	Média	3,16	3,18	3,20	3,28	3,28	3,28	3,29	3,44	3,54	3,50	3,53
	Mediana	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,50	4,00	3,50	3,50
	Desvio-Padrão	1,03	1,03	1,02	0,92	0,89	0,87	0,89	0,87	0,85	0,86	0,90
	Mínimo	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00
	Máximo	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Pontuação do IPGC (0 a 20 pontos)	Média	12,58	12,79	13,07	13,36	13,45	13,56	13,69	13,99	14,20	14,36	14,56
	Mediana	13,00	13,00	13,50	13,50	14,00	14,00	14,00	14,50	14,50	14,50	15,00
	Desvio-Padrão	2,29	2,38	2,31	2,27	2,24	2,36	2,44	2,42	2,45	2,42	2,43
	Mínimo	7,00	6,00	6,00	7,00	7,00	7,00	6,00	7,00	7,00	7,00	7,00
	Máximo	18,50	18,50	18,50	18,50	18,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00

Fonte: elaborada pelo autor.

A Tabela 5, por sua vez, apresenta a estatística descritiva para as variáveis independentes e para as variáveis de controle. Os valores médios das participações dos diferentes tipos de investidores institucionais reportados na Tabela 5 consideraram em seu cálculo os casos de pares empresa-ano sem a presença desses investidores, ou seja, que apresentavam participação igual a 0%.

Seguindo esse critério, a média dos valores das variáveis que representam a participação dos Fundos de Pensão, Fundos de Investimento e Fundos Geridos por Instituição Financeira, respectivamente, foi de 0,031, 0,088 e 0,012. Todavia, desconsiderando-se os pares empresa-ano sem participação dos tipos de investidores institucionais, a média da participação acionária dos Fundos de Pensão presentes nas empresas da amostra é de 15,84%, a dos Fundos de Investimento é de 14,32%, e a dos Fundos Geridos por Instituição Financeira é de 13,68%.

Tabela 5

Estatística descritiva das variáveis independentes e das variáveis de controle

Variáveis	Obs.	Média	Mediana	Desvio-Padrão	Mínimo	Máximo
lnQII	1298	4,775	5,316	2,179	0,000	13,729
PercentFP	1298	0,031	0,000	0,080	0,000	0,574
PercentFI	1298	0,088	0,051	0,122	0,000	0,860
PercentFIF	1298	0,012	0,000	0,054	0,000	0,457
dEST	1298	0,355	0,000	0,479	0,000	1,000
dPUB	1298	0,297	0,000	0,457	0,000	1,000
ROA	1298	0,045	0,054	0,116	-1,421	0,629
Q	1298	1,450	1,143	0,981	0,350	13,644
TAM	1298	8,558	8,495	1,851	1,591	14,342
END	1298	0,315	0,313	0,211	0,000	1,996
MTB	1298	2,056	1,259	5,476	-12,634	15,922
CONT	1298	0,586	1,000	0,493	0,000	1,000
NM	1298	0,581	1,000	0,494	0,000	1,000
BETA	988	0,692	0,660	0,410	0,182	1,919

lnQII – logaritmo natural da quantidade de investidores institucionais no quadro acionário da empresa; PercentFP – participação percentual dos investidores institucionais classificados como Fundo de Pensão; PercentFI – participação percentual dos investidores institucionais classificados como Fundo de Investimento; PercentFIF – participação percentual dos investidores institucionais classificados como Fundo Gerido por Instituição Financeira; dEST – *dummy* indicando a presença de investidores institucionais de origem estrangeira; dPUB – *dummy* indicando a presença de investidores institucionais estatais; ROA – retorno sobre os ativos; Q – Q de Tobin; TAM – logaritmo natural do ativo total; END – grau de alavancagem; MTB – *market-to-book*; CONT – *dummy* indicando a presença de acionista ou bloco de acionistas controlador; NM – *dummy* indicando listagem no Novo Mercado; BETA – beta do CAPM de 36 meses.

Fonte: elaborada pelo autor.

Outro ponto de interesse diz respeito às *dummies* que capturam a presença de investidores de origem estrangeira e estatal. O total de 35,50% dos pares empresa-ano apresentou pelo menos um investidor institucional estrangeiro entre os cinco maiores acionistas. Ao mesmo tempo, identificou-se a presença de pelo menos um institucional estatal em 29,70% dos 1.298 pares empresa-ano analisados.

Além disso, a média do número de investidores institucionais dentro do quadro acionário das empresas da amostra variou entre 368 e 474, sendo que o menor valor ocorreu em 2016 e o maior em 2020. A partir disso, o objetivo específico de pesquisa ii, que buscou identificar a quantidade total de investidores institucionais presente no quadro de acionistas das empresas da amostra para cada ano entre 2010 e 2020, foi atendido.

A Tabela 6 traz informações a respeito da quantidade de cada tipo de investidor institucional que foi identificada dentre os cinco maiores acionistas das empresas da amostra em cada ano do período analisado. Vale ressaltar que, em um mesmo ano, determinada empresa pode apresentar entre seus cinco maiores acionistas mais de um tipo de investidor institucional.

Assim, verifica-se que o objetivo específico de pesquisa iii, que procurou identificar os investidores institucionais com participação relevante presentes entre os cinco maiores acionistas diretos das empresas da amostra para cada ano do período analisado, bem como classificá-los em tipos distintos mediante os critérios sugeridos pela literatura, foi atendido.

Tabela 6

Número de observações de cada tipo de investidor institucional nas empresas da amostra por ano

Tipo	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
FPPN	2	2	1	2	3	4	5	4	5	5	7
FPE	3	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2
FPGOV	13	13	15	18	24	30	30	30	27	25	26
Total de Fundos de Pensão	18	18	19	23	30	36	38	37	34	32	35
FIPN	44	43	45	53	44	35	27	33	30	20	18
FIE	41	45	61	64	66	69	60	53	54	53	42
FIGOV	14	14	16	18	17	17	19	23	22	23	21
Total de Fundos de Investimento	99	102	122	135	127	121	106	109	106	96	81
IFPN	1	2	2	4	3	5	4	4	2	2	4
IFE	4	3	4	5	10	6	8	12	9	13	7
IFGOV	4	4	4	4	5	5	4	2	1	0	2
Total de Fundos Geridos por Instituições Financeiras	9	9	10	13	18	16	16	18	12	15	13

FPPN - Fundo de Pensão Privado Nacional; FPE - Fundo de Pensão Estrangeiro; FPGOV - Fundo de Pensão Estatal; FIPN - Fundo de Investimento Privado Nacional; FIE - Fundo de Investimento Estrangeiro; FIGOV - Fundo de Investimento Estatal; IFPN - Fundo Gerido por Instituição Financeira Privada Nacional; IFE - Fundo Gerido por Instituição Financeira Estrangeira; IFGOV - Fundo Gerido por Instituição Financeira Estatal.

Fonte: elaborada pelo autor.

4.2 Análise do modelo de regressão

Conforme discutido na metodologia, o principal método de regressão adotado foi o GMM-Sys, devido à sua robustez para os tipos de variáveis que estão sendo estudadas. Todavia, para efeitos de comparação e a fim de trazer mais completude ao estudo, essa seção também apresenta os resultados do modelo (1) utilizando os métodos OLS (*ordinary least squares*) e OLS dinâmico, conforme metodologia adotada por Wintoki *et al.* (2012). A Tabela 7 apresenta os resultados das regressões do modelo (1).

Os resultados de todos os métodos apresentaram uma relação positiva e estatisticamente significativa entre a quantidade de investidores institucionais, medida pela variável $\ln QII$, e as práticas de governança corporativa, medida pelo IPGC, ou seja, foram encontradas evidências de que a presença de um maior número de investidores institucionais no quadro acionário da empresa está associada à adoção de práticas de governança corporativa de melhor qualidade. Esse achado **confirma a hipótese de pesquisa H_1** e é relevante porque, durante a revisão de literatura, não foram encontradas outras pesquisas sobre práticas de governança corporativa no mercado brasileiro que tenham estudado essa variável.

Uma possível explicação para o resultado encontrado se dá pelo fato de o tamanho da base acionária ser algo relevante para uma empresa de capital aberto, dado que empresas com maior base acionária tendem a ser mais acompanhadas e monitoradas pelo mercado (Amihud *et al.*, 1999; Chia *et al.*, 2020). Dessa forma, companhias com maior quantidade de investidores institucionais presentes em sua base acionária podem sofrer uma maior pressão para a adoção de boas práticas de governança corporativa, de modo a mitigar os custos decorrentes dos conflitos de agência entre principais (acionistas majoritários e minoritários) ou entre principal (acionistas) e agente (administradores), a depender da estrutura de propriedade de cada empresa (La Porta *et al.*, 2000; Aldrichi & Mazzer Neto, 2005; Crisóstomo & Brandão, 2019).

Outra possível explicação para o resultado encontrado seria haver algum grau de causalidade reversa não tratada pelo modelo utilizado, dado que as empresas que já apresentam boas práticas de governança corporativa e, conseqüentemente, uma pontuação elevada no IPGC sejam mais atrativas como investimento para os investidores institucionais.

Em relação aos impactos dos diferentes tipos de investidores institucionais sobre as práticas de governança corporativa, os achados em termos de confirmação das demais hipóteses de pesquisa foram mistos. Os resultados apontam para uma relação positiva e significativa entre a participação de Fundos de Pensão (PercentFP) e o IPGC. Esse achado estaria em linha com a literatura internacional (Gillan & Starks, 2007; Ferreira & Matos, 2008), e contrário aos resultados de pesquisas nacionais anteriores (Punsuvo *et al.*, 2007; de Oliveira *et al.*, 2012; De Souza Lima, 2013).

Tabela 7

Resultado das regressões do modelo (1)

Variáveis	OLS	OLS sem β	OLS Dinâmico	OLS Dinâmico sem β	GMM-Sys	GMM-Sys sem β
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
IPGC (t - 1)			0,673*** (0,020)	0,630*** (0,017)	0,796*** (0,066)	0,833*** (0,045)
lnQII	0,126*** (0,035)	0,197*** (0,031)	0,058** (0,024)	0,108*** (0,022)	0,053* (0,027)	0,058** (0,026)
PercentFP	4,392*** (0,745)	3,038*** (0,696)	1,653*** (0,513)	1,245** (0,493)	1,021 (0,662)	0,856* (0,473)
PercentFI	1,773*** (0,531)	0,888** (0,426)	1,043*** (0,362)	0,654** (0,301)	0,569** (0,278)	0,266 (0,233)
PercentFIF	-5,308*** (1,450)	1,124 (0,942)	-2,145** (0,990)	0,978 (0,665)	-1,346* (0,799)	0,778 (0,579)
dEST	0,182 (0,121)	0,214* (0,116)	-0,020 (0,083)	0,010 (0,082)	0,011 (0,081)	0,044 (0,063)
dPUB	-0,349** (0,143)	0,032 (0,129)	-0,140 (0,098)	0,052 (0,091)	-0,001 (0,115)	0,068 (0,091)
ROA	0,770 (0,543)	0,530 (0,445)	0,257 (0,370)	0,206 (0,314)	0,879** (0,387)	0,822*** (0,241)
Q	0,113* (0,066)	0,031 (0,054)	0,051 (0,045)	-0,001 (0,038)	0,030 (0,041)	0,041 (0,029)
TAM	0,465*** (0,043)	0,348*** (0,037)	0,198*** (0,030)	0,159*** (0,026)	0,076* (0,042)	0,047* (0,027)
END	-0,439* (0,266)	-0,486** (0,239)	-0,310* (0,181)	-0,269 (0,169)	0,031 (0,208)	-0,163 (0,159)
MTB	0,007 (0,009)	0,014 (0,009)	-0,005 (0,006)	0,001 (0,007)	-0,001 (0,005)	-0,004 (0,007)
CONT	0,359*** (0,130)	0,342*** (0,121)	0,150* (0,089)	0,160* (0,086)	0,084 (0,101)	0,016 (0,081)
NM	2,966*** (0,132)	2,930*** (0,122)	1,160*** (0,104)	1,292*** (0,097)	0,632** (0,257)	0,454*** (0,149)

Variáveis	OLS	OLS sem β	OLS Dinâmico	OLS Dinâmico sem β	GMM-Sys	GMM-Sys sem β
BETA	0,009 (0,141)		0,044 (0,096)		0,025 (0,092)	
Constant	6,887*** (0,378)	7,564*** (0,302)	1,661*** (0,300)	2,268*** (0,259)	1,247** (0,569)	1,193*** (0,420)
Teste AR (2) (p-valor)					0,104	0,165
Teste J de Hansen (p-valor)					0,193	0,253
Observações	988	1,298	988	1,298	988	1298
R ²	0,497	0,530	0,768	0,766		
R ² Ajustado	0,490	0,525	0,764	0,763		
Estatística F	68,669***	111,182***	213,894***	299,840***		

IPGC – pontuação no índice de práticas de governança corporativa; $\ln QII$ – logaritmo natural da quantidade de investidores institucionais no quadro acionário da empresa; PercentFP – participação percentual dos investidores institucionais classificados como Fundo de Pensão; PercentFI – participação percentual dos investidores institucionais classificados como Fundo de Investimento; PercentFIF – participação percentual dos investidores institucionais classificados como Fundo Gerido por Instituição Financeira; dEST - *dummy* indicando a presença de investidores institucionais de origem estrangeira; dPUB - *dummy* indicando a presença de investidores institucionais estatais; ROA – retorno sobre os ativos; Q – Q de Tobin; TAM – logaritmo natural do ativo total; END – grau de alavancagem; MTB – *market-to-book*; CONT – *dummy* indicando a presença de acionista ou bloco de acionistas controlador; NM – *dummy* indicando listagem no Novo Mercado; BETA – beta do CAPM de 36 meses.

Nota: estatísticas t entre parênteses e ***, **, * representam significância estatística a 1%, 5% e 10% respectivamente.

Fonte: elaborada pelo autor.

Como a construção da hipótese de pesquisa relacionada aos Fundos de Pensão seguiu a literatura internacional, **confirma-se a hipótese de pesquisa H_{2A}**. Uma possível explicação para esse resultado é a diferença entre os fundos de pensão presentes na análise de cada estudo, uma vez que as pesquisas brasileiras citadas optaram por estudar fundos de pensão específicos (Punsuvo *et al.*, 2007; de Oliveira *et al.*, 2012; De Souza Lima, 2013), enquanto o presente trabalho não fez esse tipo de restrição e abordou todos os fundos de pensão que estavam presentes entre os cinco maiores acionistas das empresas da amostra.

A participação de Fundos de Investimento (PercentFI), por sua vez, apresentou relação positiva e estatisticamente significativa com o IPGC em todos os modelos reportados, exceto no GMM-Sys sem variável Beta do CAPM inclusa (coluna F da Tabela 7). Esse achado indica que a presença de investidores institucionais do tipo fundo de investimento está associada a melhores práticas de governança corporativa das empresas investidas, o que vai ao encontro da literatura (Chen *et al.*, 2007; Isaksson & Çelik, 2014; Gomtsian, 2019) e, assim, **confirma-se a hipótese de pesquisa H_{2B}**.

Já a participação dos Fundos Geridos por Instituição Financeira (PercentFIF) apresentaram uma relação negativa e estatisticamente significativa nos modelos que incluíram a variável Beta do CAPM (colunas A, C e E da Tabela 7) e não apresentaram significância estatística nos modelos que não incluíram a variável Beta do CAPM (colunas B, D e F da Tabela 7). Dessa forma, foram encontradas algumas evidências de que a presença de Fundos Geridos por Instituição Financeira estaria associada a piores práticas de governança corporativa das empresas presentes em seu portfólio, o que converge com a literatura estudada (Gillan & Starks, 2003; Ferreira & Matos, 2008; Chen *et al.*, 2019), porém o resultado foi inconclusivo. Logo, **confirma-se parcialmente a hipótese de pesquisa H_{2C}**.

Em relação às *dummies* que indicam a presença de investidores institucionais de origem estrangeira ou estatal, dEST e dPUB, respectivamente, somente foi encontrada relação estatisticamente significativa delas com o IPGC pelo método OLS estático (colunas A e B da Tabela 7), que é o menos robusto dos métodos de regressão utilizado. Isso indica que aparentemente a origem nacional ou estrangeira e a natureza do capital por trás dos investidores institucionais não influenciam a relação deles com as práticas de governança adotadas pelas empresas presentes em seus portfólios. Com isso, as evidências iniciais apontam para a **não confirmação das hipóteses de pesquisa H₃ e H₄**.

Além dos resultados das regressões, a Tabela 7 também apresentou os resultados dos testes de especificação do GMM-Sys. O primeiro deles é o teste de correlação serial de Arellano-Bond (nível 2), que apresentou um p-valor de 0,104 e 0,165 para os modelos com e sem o Beta do CAPM, respectivamente (colunas E e F da Tabela 7). Portanto, não se pode rejeitar a hipótese nula de ausência de correlação serial de segunda ordem, o que indica a consistência dos estimadores dos modelos.

O segundo teste realizado foi o teste J de Hansen, que apresentou p-valor de 0,193 e 0,253 para os modelos com e sem o Beta do CAPM, respectivamente (colunas E e F da Tabela 7). Dessa forma, não se pode rejeitar a hipótese nula de validade dos instrumentos do GMM-Sys utilizados nos modelos.

Com isso, conclui-se que o objetivo específico de pesquisa iv, que consiste em verificar quantitativamente se as práticas de governança corporativa das empresas analisadas são impactadas pela quantidade de investidores institucionais presentes em seu quadro acionário, bem como pelos diferentes tipos de institucionais que detenham participação entre os maiores acionistas, foi atendido.

5. Considerações Finais

O presente estudo analisou se existe relação entre a presença de vários tipos de investidores institucionais no quadro acionário das companhias e suas práticas de governança corporativa entre 2010 e 2020. Para tanto, observou-se a presença de investidores institucionais entre os cinco maiores acionistas de 118 empresas brasileiras de capital aberto negociada na B3 durante o período de análise, classificando-os conforme seu tipo legal, a origem nacional ou estrangeira e natureza do capital por trás da instituição.

A construção do IPGC apontou uma melhoria consistente na pontuação média das empresas ao longo dos anos analisados, saindo de 12,58 para 14,56, com destaque para a dimensão de composição e funcionamento do conselho de administração, na qual as empresas pontuaram melhor, com média de 4,55 pontos de 5,00 possíveis em 2020. Esse achado sugere uma melhoria nas práticas de governança corporativa adotadas no mercado brasileiro, o que estaria em linha com outras pesquisas nacionais realizadas anteriormente (Leal *et al.*, 2015; Maranhão *et al.*, 2020).

Os resultados para os modelos de regressão evidenciam que empresas com maior presença de investidores institucionais em seu quadro acionário tendem a apresentar melhores práticas de governança corporativa, o que culminou na confirmação da hipótese de pesquisa H_1 . Esse achado sugere que essas instituições, considerando todos os tipos de investidores institucionais tomados em conjunto, em média possuem maior capacidade de monitorar os controladores e administradores das empresas presentes em seus portfólios e, com isso, influenciar positivamente no modelo de governança adotado por elas.

Entretanto, quando tomados individualmente, os diferentes tipos legais de investidores institucionais observados no estudo apresentaram relações distintas com o IPGC das empresas investidas. De forma robusta e contrária aos achados de pesquisas anteriores no mercado brasileiro (Punsuvo *et al.*, 2007; de Oliveira *et al.*, 2012; De Souza Lima, 2013), encontrou-se uma relação positiva entre a participação de Fundos de Pensão e a pontuação da empresa no IPGC. Com isso, aceitou-se a hipótese de pesquisa H_{2A} .

Esse achado estaria em linha com a literatura internacional (Gillan & Starks, 2007; Ferreira & Matos, 2008) e sugere que os Fundos de Pensão buscam promover melhorias no sistema de governança corporativa adotado pelas empresas nas quais investem. Esse comportamento pode ser explicado devido à natureza previdenciária dessas instituições, ensejando um enfoque de investimentos e de resultados observando um horizonte mais longo de tempo (Gillan & Starks, 2007; Punsuvo *et al.*, 2007).

Já em relação aos investidores institucionais classificados como Fundos de Investimento, a relação positiva entre a participação desse tipo de investidor institucional e o IPGC fez com que houvesse a confirmação da hipótese de pesquisa H_{2B} . Esse resultado está em linha com a literatura (Gillan & Starks, 2003; Ferreira & Matos, 2008; Chen *et al.*, 2019) e aponta que os Fundos de Investimento, possivelmente por manterem uma relação de independência com as empresas, possuem maior incentivo para efetivamente monitorá-las na busca por melhorias nas práticas de governança corporativa delas.

Por sua vez, os resultados referentes à participação de Fundos Geridos por Instituição Financeira, a origem nacional ou estrangeira e a natureza estatal apresentaram resultados inconclusivos, levando à confirmação parcial de H_{2C} , e à não confirmação de H_3 e H_4 .

Este estudo contribui com os participantes e reguladores do mercado acionário brasileiro com uma melhor percepção de risco, uma vez que os permite compreender qual a relação dos diferentes tipos de investidores institucionais com as práticas de governança corporativa das empresas investidas. Além disso, o trabalho contribui com a literatura ao apontar a variável quantidade de investidores institucionais no quadro acionário como relevante para a pontuação do IPGC. Sugere-se que estudos futuros se aprofundem no estudo dessa variável, inclusive considerando a possibilidade de existência de causalidade reversa.

Finalmente, recomenda-se para pesquisas futuras que busquem analisar o impacto causado pela estabilidade e longevidade das participações dos investidores institucionais nas empresas brasileiras, uma vez que a literatura internacional aponta para a relevância dessa informação. O desafio, nesse caso, se dará em encontrar uma maneira de construir variáveis que mensurem isso de forma consistente para o mercado brasileiro, devido à estrutura de divulgação de informações atualmente vigente.

Referências

- Aggarwal, R., Erel, I., Ferreira, M., & Matos, P. (2011). Does governance travel around the world? Evidence from institutional investors. *Journal of Financial Economics*, 100(1), 154–181. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.10.018>
- Aggarwal, R., Erel, I., Stulz, R., & Williamson, R. (2009). Differences in Governance Practices between U.S. and Foreign Firms: Measurement, Causes, and Consequences. *Review of Financial Studies*, 22(8), 3131–3169. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhn107>
- Aldrighi, D. M., & Mazzer Neto, R. (2005). Estrutura de propriedade e de controle das empresas de capital aberto no Brasil. *Revista de Economia Política*, 25(2), 115–137. <https://doi.org/10.1590/S0101-31572005000200009>
- Amihud, Y., Mendelson, H., & Uno, J. (1999). Number of Shareholders and Stock Prices: Evidence from Japan. *The Journal of Finance*, 54(3), 1169–1184. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00141>
- Ararat, M., Black, B. S., & Yurtoglu, B. B. (2017). The effect of corporate governance on firm value and profitability: Time-series evidence from Turkey. *Emerging Markets Review*, 30, 113–132. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2016.10.001>
- Arora, A., & Bodhanwala, S. (2018). Relationship between Corporate Governance Index and Firm Performance: Indian Evidence. *Global Business Review*, 19(3), 675–689. <https://doi.org/10.1177/0972150917713812>
- Barros, L. A. B. de C., Di Miceli da Silveira, A., Bortolon, P. M., & Leal, R. P. C. (2015). Facing the Regulators: Noncompliance With Detailed Mandatory Compensation Disclosure in Brazil. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(sup2), S47–S61. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2014.998942>
- Barros, L., Castro, F. H., da Silveira, A., & Bergmann, D. (2020). Endogeneity in panel data regressions: Methodological guidance for corporate finance researchers. *Review of Business Management*, 22(Special Issue), 437–461. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v22i0.4059>
- Bebchuk, L. A., Cohen, A., & Hirst, S. (2017). The Agency Problems of Institutional Investors. *Journal of Economic Perspectives*, 31(3), 89–112. <https://doi.org/10.1257/jep.31.3.89>
- Bezerra, P. C. S., Lustosa, P. R. B., Sales, I. C. H., & Fernandes, B. V. R. (2015). Estrutura de Propriedade, Conselho de Administração e Disclosure Voluntário: Evidências de Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Revista Universo Contábil*, 11(2), 25–46. <https://doi.org/10.4270/ruc.2015210>

- Black, B. S., de Carvalho, A. G., & Gorga, É. (2012). What matters and for which firms for corporate governance in emerging markets? Evidence from Brazil (and other BRIK countries). *Journal of Corporate Finance*, 18(4), 934–952. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2011.10.001>
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115–143. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8)
- Borochin, P., & Yang, J. (2017). The effects of institutional investor objectives on firm valuation and governance. *Journal of Financial Economics*, 126(1), 171–199. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.06.013>
- Bortolon, P. M. (2013). Por que as Empresas Brasileiras Adotam Estruturas Piramidais de Controle. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, 10(1), 2–18. <https://doi.org/10.4013/base.2013.101.01>
- Brown, L. D., & Caylor, M. L. (2006). Corporate governance and firm valuation. *Journal of Accounting and Public Policy*, 25(4), 409–434. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2006.05.005>
- Bushee, B. J., Carter, M. E., & Gerakos, J. (2014). Institutional Investor Preferences for Corporate Governance Mechanisms. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 123–149. <https://doi.org/10.2308/jmar-50550>
- Caixe, D. F., & Krauter, E. (2013). A influência da estrutura de propriedade e controle sobre o valor de mercado corporativo no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(62), 142–153. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772013000200005>
- Carvalho, A. L., & Leal, R. P. C. (2005). Corporate Governance Index, Firm Valuation and Performance in Brazil. *Brazilian Review of Finance*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.12660/rbfin.v3n1.2005.1143>
- Carvalho, A., & Souza, L. (2014). Private equity and corporate governance in Brazil. *Corporate Ownership and Control*, 12(1), 187–192. <https://doi.org/10.22495/cocv12i1c1p4>
- Carvalho da Silva, A. L., & Leal, R. P. C. (2005). Índice de Governança Corporativa, Desempenho e Valor da Firma no Brasil. *Brazilian Review of Finance*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.12660/rbfin.v3n1.2005.1143>
- Chen, C. X., Lu, H., & Sougiannis, T. (2012). The Agency Problem, Corporate Governance, and the Asymmetrical Behavior of Selling, General, and Administrative Costs*: The Agency Problem and SG&A Costs. *Contemporary Accounting Research*, 29(1), 252–282. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01094.x>
- Chen, R., El Ghouli, S., Guedhami, O., & Wang, H. (2017). Do state and foreign ownership affect investment efficiency? Evidence from privatizations. *Journal of Corporate Finance*, 42, 408–421. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.09.001>
- Chen, X., Harford, J., & Li, K. (2007). Monitoring: Which institutions matter? *Journal of Financial Economics*, 86(2), 279–305. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.09.005>
- Chen, Z., Forsberg, D., & Gallagher, D. R. (2019). Which institutional investor types are the most informed? *Accounting & Finance*, 59(S1), 449–480. <https://doi.org/10.1111/acfi.12378>
- Chia, Y.-E., Lim, K.-P., & Goh, K.-L. (2020). More shareholders, higher liquidity? Evidence from an emerging stock market. *Emerging Markets Review*, 44, 100696. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2020.100696>
- Crane, A. D., Michenaud, S., & Weston, J. P. (2016). The Effect of Institutional Ownership on Payout Policy: Evidence from Index Thresholds. *Review of Financial Studies*, 29(6), 1377–1408. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhw012>

- Crisóstomo, V. L., & Brandão, I. de F. (2019). The ultimate controlling owner and corporate governance in Brazil. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 19(1), 120–140. <https://doi.org/10.1108/CG-01-2018-0043>
- Dasgupta, A., Fos, V., & Sautner, Z. (2021). Institutional Investors and Corporate Governance. *Foundations and Trends in Finance*, 12(4), 276–394. <http://dx.doi.org/10.1561/05000000056>
- de Oliveira, R. M., Leal, R. P. C., & Almeida, V. de S. (2012). Large pension funds and the corporate governance practices of Brazilian companies. *Corporate Ownership and Control*, 9(2), 76–84. <https://doi.org/10.22495/cocv9i2art6>
- De Souza Lima, L. (2013). *Governança Corporativa, Valor e Desempenho de Empresas com Participação Acionária de Fundos de Pensão no Brasil* [mestre em Administração de Empresas, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro]. <https://doi.org/10.17771/PUCRio.acad.34668>
- Duarte, B. E., & Leal, R. P. C. (2021). Principal-principal conflicts leading to activism of a large government-owned investor in Brazil. *Corporate Governance and Organizational Behavior Review*, 5(1), 15–21. <https://doi.org/10.22495/cgobrv5i1p2>
- Ferreira, M. A., & Matos, P. (2008). The colors of investors' money: The role of institutional investors around the world. *Journal of Financial Economics*, 88(3), 499–533. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2007.07.003>
- Fonseca, C. V. C., Silveira, R. L. F. da, & Hiratuka, C. (2020). Heterogeneidade dos investidores institucionais: Evidências entre companhias não financeiras brasileiras. *Estudos Econômicos* (São Paulo), 50(3), 411–446. <https://doi.org/10.1590/0101-41615032crc>
- Gabriel, F. (2011). Impacto da adesão às práticas recomendadas de governança corporativa no índice de qualidade da informação contábil [Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade, Universidade de São Paulo]. <https://doi.org/10.11606/T.12.2011.tde-09022012-195619>
- Gillan, S. L., & Starks, L. T. (2000). Corporate governance proposals and shareholder activism: The role of institutional investors. *Journal of Financial Economics*, 57(2), 275–305. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00058-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00058-1)
- Gillan, S. L., & Starks, L. T. (2003). Corporate Governance, Corporate Ownership, and the Role of Institutional Investors: A Global Perspective. *Journal of Applied Science*, 13(2), 4–22. <https://doi.org/10.2139/ssrn.439500>
- Gillan, S. L., & Starks, L. T. (2007). The Evolution of Shareholder Activism in the United States. *Journal of Applied Corporate Finance*, 19(1), 55–73. <https://doi.org/10.2139/ssrn.959670>
- Gompers, P., Ishii, J., & Metrick, A. (2003). Corporate Governance and Equity Prices. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 107–156. <https://doi.org/10.1162/00335530360535162>
- Gomtsian, S. (2019). Shareholder Engagement by Large Institutional Investors. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3412886>
- IBGC. (2015). *Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa*.
- IFC, I. F. C. (2018). *Governance and Performance in Emerging Markets*.
- Isaksson, M., & Çelik, S. (2014). Institutional investors and ownership engagement. *OECD Journal: Financial Market Trends*, 2013(2), 93–114. <https://doi.org/10.1787/fmt-2013-5jz734pwtrkc>
- Jensen, C., & Meckling, H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

- Kałdoński, M., Jewartowski, T., & Mizerka, J. (2020). Capital market pressure, real earnings management, and institutional ownership stability—Evidence from Poland. *International Review of Financial Analysis*, 71, 101315. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2019.01.009>
- Katan, H., & Mat Nor, F. (2015). Institutional Ownership Heterogeneity and Firm Performance: Evidence from Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 7(12), 176. <https://doi.org/10.5539/ijef.v7n12p176>
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1–2), 3–27. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(00\)00065-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(00)00065-9)
- Latif, K., Bhatti, A. A., & Raheman, A. (2017). Earnings Quality: A Missing Link between Corporate Governance and Firm Value. *Business & Economic Review*, 9(2), 255–279. <https://doi.org/10.22547/BER/9.2.11>
- Leal, R. P. C., Carvalho, A. L., & Iervolino, A. P. (2015). One Decade of Evolution of Corporate Governance Practices in Brazil. *Revista Brasileira de Finanças*, 13(1), 134–161. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2611372>
- Lewellen, J., & Lewellen, K. (2022). Institutional Investors and Corporate Governance: The Incentive to Be Engaged. *The Journal of Finance*, 77(1), 213–264. <https://doi.org/10.1111/jofi.13085>
- Lou, K.-R., Lu, Y.-K., & Shiu, C.-Y. (2020). Monitoring role of institutional investors and acquisition performance: Evidence from East Asian markets. *Pacific-Basin Finance Journal*, 59, 101244. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2019.101244>
- Maranho, F. S., Bortolon, P. M., & Leal, R. P. C. (2020). The firm–investor level characteristics of institutional investor engagement in Brazil. *International Journal of Disclosure and Governance*, 17(4), 267–281. <https://doi.org/10.1057/s41310-020-00095-w>
- Melo, L. C. S. (2017). *Governança Corporativa e Investidores Institucionais: O Impacto do Ativismo no Desempenho das Empresas de Capital Aberto no Brasil [Mestrado em Administração]*. Universidade do Sul de Santa Catarina.
- Nieiro, M. A. C., & Bortolon, P. M. (2020). Investidores institucionais: Evolução da participação nas empresas investidas. XIV congresso anpcont.
- OECD. (2013). *Trends and Factors Impacting on Latin American Equity Market Development*
- OECD. (2014). *Are institutional investors the answer for long-term development financing*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/dcr-2014-en>
- OECD. (2019). *Equity Market Development in Latin America: Enhancing Access to Corporate Finance*.
- Okimura, R. T., Silveira, A. di M. da, & Rocha, K. C. (2007). Estrutura de Propriedade e Desempenho Corporativo no Brasil. *RAC - Eletrônica*, 1(1), 119–135.
- Pathan, S., Haq, M., Faff, R., & Seymour, T. (2021). Institutional investor horizon and bank risk-taking. *Journal of Corporate Finance*, 66, 101794. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101794>
- Punsvuo, F. R., Kayo, E. K., & Barros, L. A. B. de C. (2007). O ativismo dos fundos de pensão e a qualidade da governança corporativa. *Revista Contabilidade & Finanças*, 18(45), 63–72. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772007000400006>
- Roberts, M. R., & Whited, T. M. (2013). Endogeneity in Empirical Corporate Finance1. In *Handbook of the Economics of Finance* (Vol. 2, p. 493–572). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-453594-8.00007-0>
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A SURVEY OF CORPORATE GOVERNANCE. *The Journal of Finance*, 52(2), 737–783. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x>

- Silva, B. A. D. O., Caixe, D. F., & Krauter, E. (2019). RELAÇÃO ENTRE GOVERNANÇA CORPORATIVA E RESTRIÇÃO FINANCEIRA EM EMPRESAS BRASILEIRAS. *RGC - Revista de Governança Corporativa*, 6(1). <https://doi.org/10.21434/rgc.v6i1.81>
- Silveira, A. D. M. da, Barros, L. A. B. de C., & Famá, R. (2003). Estrutura de governança e valor das companhias abertas brasileiras. *Revista de Administração de Empresas*, 43(3), 50–64. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902003000300005>
- Silveira, A. di M. da. (2004). Governança corporativa e estrutura de propriedade: Determinantes e relação com o desempenho das empresas no Brasil [Doutorado em Administração, Universidade de São Paulo]. <https://doi.org/10.11606/T.12.2004.tde-23012005-200501>
- Sonza, I. B., & Granzotto, A. (2018). Are pension funds good monitors? *RAUSP Management Journal*, 53(2), 190–201. <https://doi.org/10.1016/j.rauspm.2017.06.003>
- Sternberg, L., Leal, R. P. C., & Bortolon, P. M. (2011). Affinities and agreements among major Brazilian shareholders. *International Journal of Disclosure and Governance*, 8(3), 213–228. <https://doi.org/10.1057/jdg.2011.6>
- Valadares, S. M., & Leal, R. P. C. (2000). Ownership and Control Structure of Brazilian Companies. *Abante, Escuela de Administracion. Pontificia Universidad Católica de Chile.*, 3(1), 29–56. <https://doi.org/10.2139/ssrn.213409>
- Vasconcelos, L. N. C., & Martins, O. S. (2020). Governance Through Stock Trading In Brazil: Evidence With Institutional Investors. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 21(6), eRAMD200046. <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eramd200046>
- Wintoki, M., Linck, J., & Netter, J. (2012). Endogeneity and the dynamics of internal corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 105(3), 581–606. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.03.005>
- Zaman, R., Jain, T., Samara, G., & Jamali, D. (2022). Corporate Governance Meets Corporate Social Responsibility: Mapping the Interface. *Business & Society*, 61(3), 690–752. <https://doi.org/10.1177/0007650320973415>

O Fator Moderador da Reputação Corporativa sobre a RSC na Agressividade Fiscal

Hellen Karla de Araújo Ideião Bizerra

<https://orcid.org/0009-0002-1328-7875>

Yahmany Fontenelle Abraham

<https://orcid.org/0009-0009-8420-7634>

Robério Dantas de França

<https://orcid.org/0000-0001-8204-7803>

Wenner Glaucio Lopes Lucena

<https://orcid.org/0000-0002-2476-7383>

Resumo

Objetivo: O trabalho analisou a influência da reputação corporativa (RC) como fator moderador da responsabilidade social corporativa (RSC) na agressividade fiscal das empresas da B3.

Método: A amostra totalizou 106 empresas de capital aberto listadas na bolsa de valores brasileira, no período de 2010 a 2021, gerando assim 1.272 observações. Foi utilizado o modelo de dados em painel para análise dos dados. A proxy para RC foi a classificação do Anuário da Revista Exame. Para RSC, foi coletada a pontuação ESG da Refinitiv Eikon®. A ETR Diferencial Normalizada foi utilizada como proxy para agressividade fiscal.

Resultados: Os resultados mostraram relação negativa entre agressividade fiscal e RC, quanto à agressividade e RSC, não houve significância estatística. Contudo, a relação se inverte quando a RC modera a RSC, o que pode ser explicado pela Teoria do Licenciamento Moral, em que empresas com créditos morais (representadas pela RC e níveis altos de RSC conjuntamente) utilizariam de sua licença moral para serem mais agressivas.

Contribuições: O trabalho propõe uma medida de agressividade fiscal que visa maior precisão e confiabilidade, a ETR Diferencial Normalizada. Assim como agrega com mais uma análise acerca do tema, avaliando o fator moderador da RC e RSC sobre a agressividade.

Palavras-chave: Agressividade fiscal; Reputação corporativa; RSC.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Round 1: Received in 11/9/2023. Review requested on 12/9/2023. Round 2: Resubmitted on 1/19/2024. Accepted on 4/10/2024 by Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, PhD (Editor). Publicado em 30/9/2024. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A prática de agressividade fiscal está ligada à busca das empresas pela maximização de seu resultado, contudo, há empresas que realizam ações de RSC, que não necessariamente visam apenas um maior retorno financeiro, mas que esse beneficie o meio ambiente e o público. Essas ações influenciam, inclusive, a tomada de decisão de certos investidores que, ao contrário da Teoria Econômica Clássica, não estariam buscando apenas maximizar seus lucros, mas também levam em consideração o efeito de seu investimento para o benefício da sociedade. Além da RSC, a reputação corporativa é uma outra sinalização que a empresa busca, a fim de obter mais notoriedade. E, as pesquisas na área de planejamento tributário indicam que, tanto a RSC como a RC têm impacto na agressividade fiscal de uma empresa (Martinez, 2017).

Entende-se que a agressividade fiscal não é um ato ilícito, mas pode ser considerada abusiva, incorrendo em certos níveis de risco para a entidade praticante, pois autoridades tributárias podem questionar suas ações, considerando-as “abuso de lei”, conforme Martinez (2017) explica. Portanto, para identificar essa agressividade fiscal, são utilizadas algumas *proxies*, tal como a BTD (*Book-tax difference*), que trata da diferença existente entre o lucro contábil e o lucro tributável; e a *Effective Tax Rate* (ETR), que trata da taxa de imposto efetiva, nesse caso, menores valores de ETR de uma empresa indicam maior nível de agressividade fiscal cometido por ela. Para esse trabalho, foi utilizada a ETR na forma de ETR Diferencial Normalizada.

A prática dessa agressividade está ligada à busca das empresas pela maximização de seu resultado que, segundo Santos (2016), pode até representar uma ferramenta adicional para a prática de oportunismo, de forma que a fiscalização tributária estatal funcionaria como um mecanismo externo de governança, sendo assim, a empresa iria ponderar suas ações conforme a probabilidade de detecção de uma autoridade fiscal. Contudo, há empresas que realizam práticas que, não necessariamente, visam maior retorno financeiro, que é o caso daquelas que fazem investimentos socialmente responsáveis (Guzavicius *et al.*, 2014).

De acordo com Guzavicius *et al.* (2014), empresas com atitudes que são socialmente responsáveis, buscam principalmente desenvolver o bem-estar público e o meio ambiente, o que contraria a visão da Teoria Clássica Econômica, na qual as empresas visariam unicamente à maximização do lucro. De acordo com Khawaja e Alharbi (2021), outro aspecto dessa visão econômica é divergente. Por muito tempo, partiu-se do pressuposto que o investidor também seria racional em todas as suas decisões e isso implicaria que ele sempre buscaria a maximização de sua riqueza e seus lucros, contudo, conforme encontrado pelos autores, os investidores podem ser influenciados por diversos fatores que podem não ter relação com um maior retorno financeiro, como a reputação corporativa das entidades.

Os estudos anteriores sobre a temática de agressividade fiscal encontraram evidências sobre sua relação com a RSC. Há trabalhos, como o de Lanis e Richardson (2012), que encontraram relação negativa entre a RSC e a agressividade fiscal, assim como Montenegro (2021) e Huseynov e Klamm (2012). O primeiro encontra relação negativa da governança nacional de países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) como efeito mediador da RSC sobre a evasão fiscal, enquanto o segundo verifica a agressividade por meio de duas *proxies* em relação a diferentes dimensões da RSC, encontrando também que maiores níveis de RSC resultam em ETRs mais altas, ou seja, menores níveis de agressividade fiscal.

Quanto aos estudos sobre a reputação corporativa, identifica-se na literatura algumas divergências quando o tema é relacionado à agressividade fiscal. Conforme Fombrun e Shanley (1990), na tomada de decisão de um indivíduo há a ponderação de atos que podem culminar com uma reputação favorável ou desfavorável, sendo mais adequada a decisão a qual a entidade goza de melhor reputação, portanto, para práticas tributárias mais agressivas, a reputação pode ser considerada para o tomador de decisão. Os estudos analisam até onde empresas levam sua reputação em consideração, quando vão realizar tais práticas.

Apesar de toda atitude incorrer em um determinado risco reputacional, uma explicação da literatura associada às práticas tributárias mais agressivas está na Teoria do Licenciamento Moral (TLM). Conforme Bai *et al.* (2017), a entidade pode adquirir uma espécie de licença moral para cometer atitudes duvidosas no presente, ou seja, as atitudes do passado, que configuraram um nível reputacional mais alto no presente, criariam “créditos morais” para que a empresa os utilize sem haver danos à sua reputação.

Portanto, com exceção de alguns casos específicos, empresas com índices gerais maiores de RSC, têm menores níveis de agressividade fiscal, enquanto empresas com reputação corporativa podem ter ou não maior agressividade, a depender do cenário na qual ela está inserida. O que ocorre é que as empresas com índices maiores de RSC podem também ter uma reputação forte.

Dessa forma, observando que López-González, Martínez-Ferrero e García-Meca (2019) apontam que a preocupação com a RSC pode advir por meio de incentivos, como ter uma boa reputação corporativa e uma imagem favorável para a empresa e também alinhado com Fombrun (2007), que expõe que empresas focam em práticas de RSC, visando justamente criar uma boa reputação, evidencia-se que os dois construtos podem estar associados. Por um lado, trabalhos encontram evidências da RSC (Lanis, Richardson, 2012; Huseynov, Klamm, 2012, Melo *et al.*, 2020) e da reputação corporativa (Bai; Lobo; Zhao, 2017; França; Monte, 2020, Dhaliwal *et al.*, 2022; Santos; França, 2022), individualmente, com a agressividade tributária. Contudo, tendo em vista que um aspecto pode influenciar o outro e não há estudos que analisem a relação de ambos os construtos em relação à agressividade tributária, o objetivo é preencher essa lacuna, avaliando empresas com desempenho em atividades socialmente responsáveis e com reputação, conjuntamente, em relação à agressividade tributária.

Com isso, a pesquisa verificou qual a relação, no cenário brasileiro, de empresas com reputação e agressividade fiscal, assim como se a reputação corporativa poderia afetar empresas com RSC mais alto, tendo em vista que essas costumam ser classificadas como menos agressivas e as que possuem reputação podem ser mais agressivas. Sendo assim, tem-se o seguinte objetivo geral de pesquisa: identificar a influência da reputação corporativa como um fator moderador da responsabilidade social corporativa na agressividade fiscal das empresas da Bolsa de Valores brasileira. Dessa maneira, o problema de pesquisa foi definido, indagando-se acerca de: **Qual a influência da reputação corporativa como fator moderador da responsabilidade social corporativa na agressividade fiscal das empresas da Bolsa de Valores brasileira?**

Para responder ao problema da pesquisa, foram utilizados modelos econométricos, nos quais foi utilizada uma *proxy* para agressividade tributária, que visa melhorar a captação de empresas consideradas mais agressivas, chamada de ETR Diferencial Normalizada. Com isso, a pesquisa justifica-se pela sua contribuição metodológica, trazendo uma ETR que almeja maior precisão e confiabilidade para as análises, assim como a contribuição para o conhecimento, com o estudo do efeito moderador da reputação corporativa na RSC em relação à agressividade tributária, o que agregou à literatura acerca do planejamento tributário agressivo. Por fim, como contribuição prática, permite que *stakeholders* entendam como o comportamento tributário das empresas pode variar a depender das suas práticas de RSC e de sua reputação corporativa, a qual pode ser uma informação relevante para sua tomada de decisão.

2. Referencial Teórico

2.1 Agressividade fiscal

A discussão sobre a definição de planejamento tributário é ampla e engloba práticas totalmente legais, agressivas e abusivas. Vale destacar que a agressividade traz consequências reputacionais para as empresas, mas pode não ser considerada conflitante com a legislação, a não ser que ultrapasse um determinado limite e se caracterize como abusiva, porém, tal concepção depende do julgamento de uma autoridade fiscal. Conforme art. 187 do Código Civil brasileiro, mesmo que uma empresa não cometa um ato de evasão fiscal, ou seja, um ato claramente ilegal, essa pode exceder manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social e pela boa-fé, constituindo assim, um ato ilícito.

Sendo assim, neste trabalho, a agressividade não é considerada ilícita, mas é uma prática em que a empresa se submete ao risco de cometer e/ou ser julgada como praticante de atos ilegais, por meio do abuso da lei, em prol de uma redução do ônus tributário.

Para captar essa agressividade tributária nas empresas, tanto pesquisas nacionais quanto as internacionais utilizam-se das *proxies* ETR e BTM, conforme Zucolotto *et al.* (2020). Essas medidas estão ligadas aos tributos sobre o lucro. Conforme Rodrigues e Morgan (2022), uma empresa visa maximizar os lucros, mas também reduzir seus custos, todavia, um aumento dos lucros também decorre em custos tributários maiores. Mas a legislação brasileira apresenta mecanismos que permitem uma diminuição na base tributável, mecanismos esses que podem ser gerenciados e, como exposto, utilizados de forma agressiva.

A ETR e a BTM são medidas comumente utilizadas para medir esse gerenciamento, que avaliam as divergências entre a alíquota nominal (34%) e a alíquota efetiva, que seria o caso da ETR; como também a diferença entre o lucro tributável e o lucro contido na demonstração do resultado do exercício antes dos tributos sobre o lucro, que é a BTM. Neste trabalho, foi utilizada a ETR como *proxy* para a agressividade fiscal.

2.2 Responsabilidade social corporativa e agressividade: evidências empíricas

A responsabilidade social corporativa, assim como a agressividade, necessita ser bem delimitada para que seja compreendida sua abrangência, porém, conforme Melo *et al.* (2020) também discutem, não há uma definição homogênea e inquestionável do que seria RSC, mas a ideia principal sobre essa prática é que, quando essa é exercida, as entidades assumem responsabilidades fora do que é obrigatório legalmente, abrangendo questões ambientais, sociais, de governança e econômicas. Segundo Carrol (1991), a RSC traz também responsabilidades éticas e filantrópicas.

Sendo assim, muitas pesquisas em Contabilidade, Economia e áreas afins testaram empiricamente a relação da RSC com a agressividade tributária, como Montenegro (2021), que estuda uma amostra composta por países da OCDE, de modo a examinar a associação entre RSC, governança nacional e evasão tributária. A interação entre o nível de governança e RSC em relação à evasão fiscal também é explorada. Em seus resultados, o nível da governança é negativamente relacionado com a evasão fiscal. Também foi encontrada relação para o efeito mediador da governança nacional com a RSC sobre a evasão, ou seja, em países com forte governança nacional e presença de RSC (em particular, divulgações ambientais), há a utilizam dessas como ferramentas para as empresas mitigarem o risco reputacional e a preocupação pública decorrentes de atividades de evasão fiscal.

Em Mamede de Andrade, Rodrigues e Cosenza (2020), foi relacionada a gestão tributária com ética e relatórios de RSC. O objetivo do artigo foi analisar as informações financeiras e de responsabilidade social divulgadas pelas cinco principais construtoras brasileiras investigadas na Operação Lava Jato do Brasil. Os resultados revelaram evidências de gestão fiscal agressiva, identificaram contradições entre o comportamento tributário das empresas investigadas, sua RSC e o discurso ético.

Em Lanis e Richardson (2012) foi estudada a associação entre a RSC e a agressividade tributária corporativa. A amostra é australiana e o período avaliado é de 2008 a 2009. Os achados mostram que quanto maior o nível de divulgação de RSC de uma empresa, menor é o nível de agressividade tributária corporativa, esses resultados se mantêm em várias especificações dos diferentes modelos de regressão realizados no trabalho. Também foi constatado que o compromisso com o investimento social, a estratégia corporativa, a ética e a conduta empresarial de uma corporação são elementos importantes das atividades de RSC que têm um impacto negativo na agressividade tributária.

Huseynov e Klamm (2012) examinaram o efeito de três medidas de RSC: governança corporativa, comunidade e diversidade na evasão fiscal em empresas que usam serviços tributários prestados por auditores do índice S&P500. Os resultados indicam que haverá uma ETR GAAP mais alta em uma empresa que se preocupa com a comunidade, assim como na ETR Cash, que segue uma linha semelhante, sendo mais alta em uma empresa com quaisquer preocupações com a comunidade; apenas a governança afeta a ETR Cash negativamente, ou seja, as empresas se mostraram mais agressivas nesse caso. O trabalho também encontra evidências adicionais de que a RSC afeta a evasão fiscal quando as empresas são divididas pelos níveis de RSC.

Laguir *et al.* (2015) realizaram um estudo com empresas francesas para demonstrar que quanto maior a atividade na dimensão social da responsabilidade social corporativa, menor será o nível de agressividade tributária corporativa; não foi encontrada significância para as outras dimensões. Laguir *et al.* (2015) também defendem que as dimensões da responsabilidade social corporativa não devem ser agregadas, verificando o efeito das dimensões da RSC individualmente, pois os resultados podem se modificar. Por fim, estudam a RSC no âmbito social, ambiental e de governança. No caso de Melo *et al.* (2020), os resultados revelam relação negativa entre RSC e agressividade fiscal.

Portanto, quando o indicador de RSC é subdividido em diferentes dimensões, pode haver divergência na literatura quanto à agressividade em algumas dessas esferas, contudo, em geral, a literatura traz evidências de que empresas que possuem maiores níveis gerais de RSC são menos agressivas.

2.3 Reputação corporativa e a Teoria do Licenciamento Moral

A reputação é a soma das percepções de diversas partes interessadas e pode ser considerada como parte de uma estratégia corporativa, a qual as empresas tendem a buscar seu crescimento, sempre protegendo-a (Gallemore, Maydew e Thornock, 2014; Fombrun e Shanley, 1990). Sendo assim, teoricamente, e de acordo com Fombrun e Shanley (1990), as empresas sempre irão ponderar suas atitudes, ao considerarem o que pode afetar positiva e negativamente sua reputação, optando, normalmente, pela tomada de decisão que possa maximizá-la.

O fato de a empresa ter uma reputação corporativa também influencia na tomada de decisão dos investidores, conforme exposto por Khawaja e Alharbi (2021). Contudo, há um dilema, pois, com base na Teoria Econômica Clássica, os investidores buscam sempre a maximização de seus resultados. Ademais, a empresa ter uma reputação corporativa pode não significar que seus lucros crescerão, podendo até se tratar de empresas praticantes de estratégias de planejamento tributário agressivo (Buss, 2009; Guzavicius *et al.*, 2014).

Nessa linha, há uma abordagem paralela acerca do comportamento das empresas com reputação discutida por Bai *et al.* (2017), que analisam se uma boa reputação poderia influenciar nos níveis de planejamento tributário agressivo sob a ótica da Teoria do Licenciamento Moral, que identificou em seu estudo que empresas com maior reputação têm maior tendência à agressividade. Essa teoria, conforme Merritt, Efron e Monin (2010), propõe que ações consideradas boas, que foram realizadas no passado, permitiriam que empresas ou indivíduos pudessem se envolver em comportamentos questionáveis e até imorais e antiéticos. Dessa maneira, as empresas com boa reputação seriam detentoras de uma licença moral, que também pode ser entendida como um crédito moral, que, ainda de acordo com Merritt, Efron e Monin (2010), seriam os comportamentos bons acumulados.

Pesquisas empíricas envolvendo custos reputacionais relacionados às práticas tributárias foram realizadas e os achados podem divergir de acordo com o tipo de reputação da empresa. No trabalho de Gallemore, Maydew e Thornock (2014), a reputação é estudada nas empresas após serem acusadas de atividade de abrigo fiscal. Os autores não encontraram diminuição nas atividades de planejamento tributário agressivo das empresas após as acusações, ou seja, mesmo com o risco reputacional, as empresas continuam com os mesmos níveis de agressividade, assim como encontraram poucas evidências de que as empresas ou seus principais executivos arcam com custos significativos de reputação como resultado de serem acusadas de envolvimento em atividades de proteção fiscal.

Em Dhaliwal *et al.* (2022) foi examinada a incidência, avaliação e gestão dos custos reputacionais relacionados a tributos durante um período de maior escrutínio da evasão fiscal corporativa, tomando como referência os protestos sociais nos EUA, em 2011. As empresas que incorrem em custos de reputação mediados por impostos estão positivamente associadas ao sentimento negativo da mídia durante o período de protesto, mas não durante os períodos pré e pós-protesto, ou seja, uma empresa só se comporta com menor agressividade tributária quando ocorrem protestos contra ela. O sentimento da mídia a seu respeito é o que influencia para que a empresa modere suas práticas.

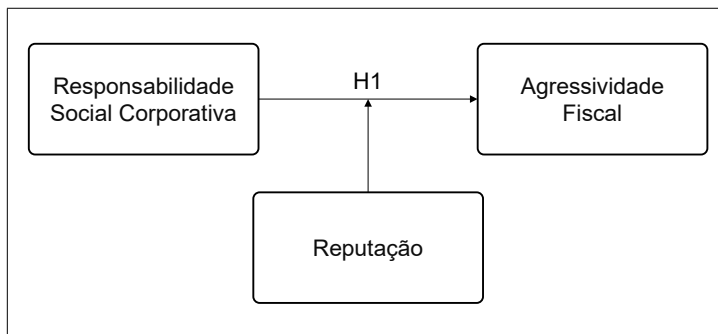
Ainda há a pesquisa de Bai *et al.* (2017), que busca identificar a percepção dos gestores e outras partes interessadas, observando se níveis altos de agressividade fiscal tem relação com empresas que possuem boa reputação. Os seus achados sugerem que a licença moral é utilizada para aquelas empresas que possuem indicadores de reputação. Dessa maneira, entende-se que, apesar de incorrer em riscos reputacionais, as empresas podem se arriscar em práticas agressivas se tiverem um passado com “boas ações”, representado por um indicador de reputação, utilizando-se assim, dos seus créditos morais.

Por outro lado, há outras pesquisas que contrariam esses resultados e reforçam que os custos reputacionais podem ser preponderantes para a realização de um planejamento tributário menos agressivo. Graham *et al.* (2014), por exemplo, entrevistaram gestores tributários de todo o mundo, a fim de identificar incentivos e desincentivos para a prática de um planejamento tributário mais agressivo. Em seus resultados, conseguiram constatar que a reputação é um fator influente para os gestores, em que cerca de 70% deles classificam a reputação como relevante e a reputação ocupa o segundo lugar, em ordem de importância, entre todos os fatores que explicam o porquê de as empresas não adotarem determinadas práticas de planejamento tributário mais agressivo.

No cenário brasileiro, também existem pesquisas que relacionam reputação e agressividade fiscal, tal como a de Santos e França (2022). Os autores encontraram que as empresas de reputação forte estão tendo, em média, maiores dispêndios tributários, tendo como parâmetro as empresas de reputação fraca, sendo assim, constatam que a reputação mais fraca está associada a práticas mais agressivas. Como exposto, não existe um consenso do comportamento das empresas mediante uma reputação corporativa mais forte.

Em resumo, pode haver exceções quando a RSC é analisada em diferentes esferas, contudo, a literatura converge na afirmação que empresas com índices gerais maiores de RSC, têm menores níveis de agressividade fiscal. Contudo, quando se trata de reputação corporativa, não há um consenso, podendo ter ou não maior agressividade, a depender do cenário na qual ela está inserida. Um fato que se tem é que as empresas com índices maiores de RSC podem também ter reputação corporativa. Com isso, foi formulada a hipótese da pesquisa:

H₁: A reputação corporativa modera o efeito da responsabilidade social corporativa positivamente na agressividade fiscal das empresas da Bolsa de Valores brasileira.



Fonte: elaborada pelos autores (2022).

Figura 1. Hipótese da pesquisa

A Figura 1 ilustra a hipótese da pesquisa, a qual representa a busca pelo entendimento do efeito da interação da RSC, com a reputação corporativa, sobre a agressividade fiscal.

3. Procedimentos Metodológicos

3.1 Classificação da pesquisa

A pesquisa utilizou dados das demonstrações financeiras das empresas, como também a coleta de dados em *sites*, caracterizando-se quanto aos seus procedimentos como documental. Foi uma pesquisa descritiva, pois buscou identificar a relação entre responsabilidade social corporativa, reputação corporativa e agressividade fiscal. Os dados foram analisados por meio de procedimentos estatísticos e modelos econométricos, sendo assim um trabalho de natureza quantitativa.

3.2 Universo e amostra da pesquisa

O universo da pesquisa é composto pelas empresas de capital aberto listadas na Bolsa de Valores brasileira (B3). Para a amostra, foram excluídas as empresas que não apresentaram dados do indicador de *Environmental, Social and Governance* (ESG) da Refinitiv Eikon®, bem como as empresas financeiras devido a essas estarem submetidas a uma legislação tributária diferente.

A Tabela 1 mostra a composição da amostra, totalizando um conjunto de 106 empresas que foram estudadas nessa pesquisa.

Tabela 1

Composição da amostra

Sample Composition	
Empresas	407
(-) Empresas com dados ausentes ou insuficientes	282
= Empresas com dados suficientes	125
(-) Instituições financeiras	19
= Total de empresas na amostra	106

Fonte: elaboração própria (2022).

O espaço temporal analisado foi de 2010 a 2021, tendo sido a escolha desse período iniciando em 2010 por conta da uniformização das normas contábeis com o CPC 32 – Tributos sobre o lucro, o qual atinge os dados coletados para *proxy* de agressividade fiscal, a ETR.

3.3 Variáveis da pesquisa

Como *proxy* para a reputação corporativa, foi utilizada a classificação do Anuário da Revista Exame, a qual traz o *ranking* das Melhores & Maiores Empresas do Brasil (M&M) e é um dos principais índices de reputação corporativa no Brasil (Fombrum, 2007). Atribuiu-se o valor “1” para as empresas classificadas nas cem primeiras posições e “0” caso contrário.

A métrica para RSC foi a pontuação fornecida pelo indicador ESG da Refinitiv Eikon®, essa pontuação é uma escala de 0 (D-) a 100 (A+) pontos, sendo uma pontuação atribuída à empresa por meio da observação de 10 fatores definidos previamente, a saber: emissões, inovação ambiental de produtos, uso de recursos, gestão, acionistas, estratégia em RSC, força de trabalho, direitos humanos, comunidade e responsabilidade do produto, os quais são subdivididas em três dimensões: ambiental, social e governança. Além dessas três esferas, a Refinitiv Eikon® dispõe de um *score* global que abrange todas essas dimensões, sendo esse o valor utilizado no trabalho como métrica de RSC.

Para medir a agressividade fiscal, usualmente é utilizada a *Effective Tax Rate*, que mede a relação entre a despesa de IRPJ e CSLL com o Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro (LAIR). Sua fórmula é apresentada pela Equação 3.1.

$$ETR\ GAAP = \frac{\text{Despesa total de IRPJ/C SLL}}{LAIR} \quad (3.1)$$

No Brasil, a taxa nominal é 34% (15% de IRPJ, 9% de CSLL e 10% de adicional de IRPJ), assim, a interpretação do cálculo da ETR GAAP é que, se os valores calculados forem menores que a taxa nominal, algum nível de agressividade fiscal pode estar sendo cometido pela empresa. Como as empresas podem apresentar tanto LAIR quanto IRPJ e CSLL negativos, é comum que os valores de ETR sejam truncados entre 0 e 1 (Gupta & Newberry, 1997). O valor 0 para ETRs, caso o cálculo resulte em um valor negativo, e valor 1 para ETRs acima de 1. Essa prática é feita para que a presença de *outliers* não distorça a estimação e que essas amostras não sejam descartadas, prática essa que foi utilizada neste trabalho. Uma outra forma de avaliar a agressividade fiscal é fazendo uso da ETR Diferencial (Hanlon & Heitzman, 2010), cuja fórmula é apresentada pela Equação 3.2.

$$ETR\ Diferencial = ETR\ NOMINAL - ETR\ GAAP \quad (3.2)$$

A ETR Diferencial mede a distância entre a ETR GAAP de uma empresa em relação à ETR nominal, nesse caso, 34%. Em relação à agressividade fiscal, a interpretação da ETR Diferencial é que, quanto maior for o seu valor, mais distante a ETR da empresa está em relação à ETR nominal, logo, maior seria o nível de planejamento tributário agressivo cometido pela empresa.

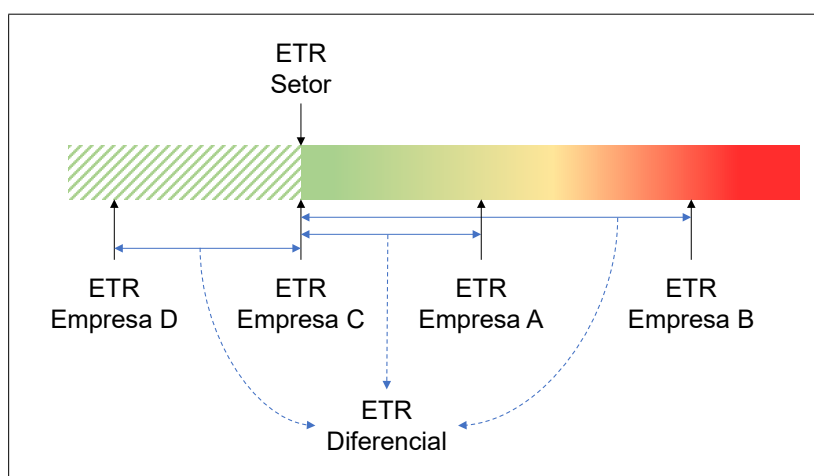
No entanto, é importante destacar que, no Brasil, os setores aos quais as empresas estão associadas podem possuir determinadas características, como incentivos e/ou isenções fiscais, que permitem a realização de certos ajustes para o cálculo da base de lucro que será tributado (Santos, Cavalcante & Rodrigues, 2013), assim, não é uma tarefa simples afirmar que uma empresa está sendo mais agressiva do que outra, de um setor diferente, utilizando-se como base apenas em suas ETRs. Dessa forma, a ETR nominal pode ser substituída pela ETR do setor ao qual ela está classificada justamente para incorporar as características tributárias daquele setor (Lopes, 2012).

Nesse caso, para o cálculo da ETR do setor foi utilizada a mediana das ETRs GAAP daquele setor com todo o universo das empresas da B3. A escolha da mediana é devido a essa ser menos sensível à presença de *outliers*. Quando não era possível obter uma mediana para a ETR do setor, como no caso de um setor apresentar empresas com todas as ETRs iguais a zero, negativas ou as duas situações, a ETR do setor adotada foi a nominal, a saber, 34%.

Ainda assim, as grandezas dos valores absolutos obtidos pelo cálculo da ETR Diferencial podem não gerar comparações adequadas entre as empresas. Por exemplo, o fato de uma empresa apresentar uma ETR Diferencial de 0,10 pode indicar tanto que a ETR do setor seria um valor de 0,32 e a ETR GAAP de 0,22 quanto a ETR do setor sendo 0,25 e a ETR GAAP sendo 0,15, ou seja, proporcionalmente houve uma redução maior de ETR para esse último caso (60%) do que para o primeiro (31,25%). Assim, quanto maiores as grandezas utilizadas para o cálculo da ETR Diferencial, menos sensível será esse resultado em relação aos valores de seu cálculo. Por isso, este trabalho fez uso de uma ETR Diferencial Normalizada mostrada pela Equação 3.3.

$$ETR \text{ Diferencial Norm.} = 1 - \frac{ETR \text{ GAAP}}{ETR \text{ Setor}} \quad (3.3)$$

Dessa forma, além de a ETR de uma empresa ser normalizada com seus pares, o valor calculado da ETR Diferencial Normalizada de uma empresa pode ser comparado com empresas de diferentes setores, pois as distâncias agora são medidas de forma relativa e não em valores absolutos. A interpretação dos resultados ainda mantém a mesma da ETR Diferencial, ou seja, quanto mais distante a ETR de uma empresa está em relação à ETR do seu Setor, mais agressiva ela é do ponto de vista tributário. A Figura 2 ilustra esse conceito.



Fonte: elaborada pelos autores (2022).

Figura 2. Interpretação da ETR Diferencial

Algumas observações em relação aos valores obtidos no cálculo da ETR Diferencial Normalizada são apresentadas na Figura 3.

ETR Diferencial	Interpretação	Valor utilizado
ETR Diferencial Normalizada > 0	Indica que existe uma distância positiva entre a ETR da empresa em relação ao seu setor. Nesse caso, a empresa pode cometer algum nível de agressividade fiscal.	ETR Diferencial Normalizada
ETR Diferencial Normalizada = 0	Indica que não há uma distância entre a ETR da empresa em relação ao seu setor. Nesse caso, a empresa não está cometendo agressividade fiscal.	0
ETR Diferencial Normalizada < 0	Indica que a ETR da empresa é maior que a ETR de seu setor. Nesse caso, a empresa não está cometendo agressividade fiscal independentemente da magnitude dessa diferença.	0

Fonte: elaboração própria (2022).

Figura 3. Interpretação dos valores da ETR Diferencial

As variáveis de controle estão dispostas de acordo com literatura anterior, sendo selecionadas alguns dos principais determinantes da agressividade. Sendo assim, as variáveis utilizadas englobam o tamanho da empresa (TAM) (Zimmerman, 1983), a alavancagem (ALV) (Dyreg, Hanlon & Maydew, 2010; Kraft, 2014), a intangibilidade (INTG) (Liu & Cao, 2007; Chen *et al.*, 2010), a intensidade de capital (INTCAP) (Chen *et al.* 2010), a intensidade de estoque (INTINV) (Gupta & Newberry, 1997; Richardson & Lanis, 2007), o desempenho financeiro (ROA) (Richardson & Lanis, 2007; Armstrong, Blouin & Larcker, 2012) e a presença ou não de prejuízo fiscal no ano anterior (PF) (França & Monte, 2020). Na Figura 4, estão descritas as variáveis que foram utilizadas.

Variável	Descrição	Tipo	Proxy
ETR_Diff_Norm	ETR Diferencial Normalizada	Dependente	ETR Diff. Norm. = 1 – ETR GAAP / ETR Setor.
RC	Reputação Corporativa	Independente	Variável binária, assumindo “1” se a firma no tempo é listada na M&M e “0”, caso contrário.
RSC	Score ESG	Moderadora	Indicador Score ESG da Refinitiv Eikon®, variando de 0,00 a 100,00.
TAM	Tamanho	Controle	Log do Ativo total.
ALV	Alavancagem		Dívidas totais / Ativo total.
ITNG	Intangibilidade		Ativo Intangível / Ativo total.
INTCAP	Intensidade de Capital		Imobilizado / Ativo total.
INTINV	Intensidade de Estoque		Estoque / Ativo total.
ROA	Desempenho Financeiro		LAIR / Ativo total.
PF	Prejuízo Fiscal		Dummy, sendo “1” se a empresa apresentou LAIR negativo no ano anterior e “0” para o contrário

Fonte: elaboração própria (2022).

Figura 4. Descrição das variáveis

Os dados para os cálculos das variáveis de controle foram coletados por meio das demonstrações financeiras como Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC), extraídos da base de dados Refinitiv Eikon®.

3.4 Modelos econométricos

Como a amostra possui diferentes indivíduos que variam ao longo do tempo, a estimação para a ETR Diferencial Normalizada foi feita por meio de uma regressão de dados em painel. Além disso, a modelagem de dados em painel possibilita o controle da heterogeneidade dos indivíduos. Para melhor visualização, todos os modelos econométricos utilizados nessa pesquisa estão apresentados na Figura 5:

1º Modelo Econométrico
$ETR_Diff_Norm_{it} = \beta_0 + \beta_1 RSC_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 ALAV_{it} + \beta_4 ITNG_{it} + \beta_5 INTCAP_{it} + \beta_6 INTINV_{it} + \beta_7 ROA_{it} + \beta_8 PF_{it} + \beta_{11} SETOR_{it} + \beta_{12} ANO_{it} + \mu_{it}$
2º Modelo Econométrico
$ETR_Diff_Norm_{it} = \beta_0 + \beta_1 RC_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 ALAV_{it} + \beta_4 ITNG_{it} + \beta_5 INTCAP_{it} + \beta_6 INTINV_{it} + \beta_7 ROA_{it} + \beta_8 PF_{it} + \beta_{11} SETOR_{it} + \beta_{12} ANO_{it} + \mu_{it}$
3º Modelo Econométrico
$ETR_Diff_Norm_{it} = \beta_0 + \beta_1 RSC_{it} + \beta_2 RC + \beta_3 RSC_{it} * RC_{it} + \beta_4 TAM_{it} + \beta_5 ALAV_{it} + \beta_6 ITNG_{it} + \beta_7 INTCAP_{it} + \beta_8 INTINV_{it} + \beta_9 ROA_{it} + \beta_{10} PF_{it} + \mu_{it}$

Fonte: elaboração própria (2022).

Figura 5. Modelos Econométricos

Onde i e t representam a empresa e o ano, respectivamente, para cada uma das variáveis. Ao todo, foram estimadas três regressões, os dois primeiros modelos se fizeram necessários para testar a relação individual da RSC e da reputação corporativa com a agressividade tributária que, apesar de haver estudos anteriores que estudam essa relação, para a amostra deste trabalho é relevante avaliar como se dá esse comportamento e se ele corrobora ou contrapõe a literatura prévia. Sendo assim, o 3º modelo econométrico é o que está ligado diretamente ao teste da hipótese da pesquisa.

4. Análise e Discussão dos Resultados

4.1 Estatística descritiva

A Tabela 2 fornece a estatística descritiva das variáveis utilizadas nos modelos para a amostra das 106 empresas, no período de 2010 a 2021, totalizando 1.272 observações. A distância média entre a ETR das empresas e a ETR do setor foi na ordem de 0,105 com um desvio-padrão de 0,234. Isso mostra que as empresas pertencentes à amostra podem cometer algum nível de agressividade fiscal.

Tabela 2

Estatística descritiva

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ETR Diferencial Normalizada	1272	0.105	0.234	0	0.988
Reputação Corporativa	1272	0.320	0.467	0	1
RSC	1272	31.765	28.879	0	90.030
Tamanho	1272	21.883	5.395	0	27.618
Alavancagem	1272	0.320	0.207	0	1.928
Intangibilidade	1272	0.088	0.157	0	0.856
Intensidade de Capital	1272	0.222	0.209	-0.398	0.837
Intensidade de Estoque	1272	0.075	0.091	0	0.601
Desempenho Financeiro	1272	0.049	0.136	-1.419	2.232
Prejuízo Fiscal	1272	154.874	361.927	0	1000

Fonte: elaboração própria (2022).

Ao se observar as variáveis de interesse, a saber RC e RSC, a Tabela 3 apresenta a estatística descritiva da amostra, considerando: as variações de uma determinada empresa em um determinado período em relação a todas as outras da amostra em todo o período analisado (variação *overall*), as variações de uma empresa comparada às demais para o mesmo período (variação *between*) e as variações da mesma empresa ao longo do tempo (variação *within*).

Tabela 3

Estatística descritiva das variáveis RC e RSC considerando as variâncias *overall*, *between* e *within*

Variável	Média	Desv. Err.	Min.	Max.	Obs.
rc <i>overall</i>	0.320	0.467	0	1	N = 1.272
<i>between</i>		0.395	0	1	n = 106
<i>within</i>		0.252	-0.597	1.236	T = 12
rsc <i>overall</i>	31.765	28.879	0	90.030	N = 1.272
<i>between</i>		24.779	0.5565	84.294	n = 106
<i>within</i>		15.012	-41.459	96.467	T = 12

Fonte: elaboração própria (2024).

Percebe-se que, para ambas as variáveis, há uma variação maior entre as empresas e ao longo do tempo (*overall*). Isso pode indicar que a estimação do modelo por meio de dados em painel considerando efeitos aleatórios possa ser a mais adequada.

4.2 Análise das regressões

A fim de identificar o modelo mais adequado, foram realizados os testes de Chow, Breusch-Pagan e de Hausman. Para fins de fluidez do trabalho, os resultados desses testes estão apresentados no apêndice deste artigo. Para o 1º modelo, tanto o teste Chow, Breusch-Pagan como o de Hausman apontaram a estimação de dados em painel por efeitos fixos como sendo a mais adequada, essa estimação visa captar a variação dos indivíduos ao longo do tempo. A Tabela 4 exibe o resultado da regressão para o 1º modelo.

Tabela 4

Resultado da Regressão entre ETR Diferencial Normalizada e Responsabilidade Social Corporativa

ETR_DIFF_NORM	Coef.	Desv. Err.	t-valor	p-valor	[95% Inter. confiança]		Sig
RSC	0.001	0.001	0.94	0.346	0.001	0.001	
Tamanho	0.006	0.002	3.25	0.001	0.002	0.010	***
Alavancagem	0.012	0.052	0.23	0.818	-0.009	0.114	
Intangibilidade	-0.040	0.070	-0.58	0.564	-0.177	0.097	
Intens. de Capital	-0.063	0.070	-0.91	0.364	-0.200	0.074	
Intens. de Estoque	-0.261	0.158	-1.65	0.098	-0.571	0.049	*
Desemp. Financeiro	0.265	0.049	5.44	0.001	0.169	0.361	***
Prejuízo Fiscal	0.001	0.001	-2.91	0.004	0.001	0.001	***
Constante	-0.016	0.031	-0.50	0.620	-0.077	0.046	
Mean dependent var		0.1047		SD dependent var			0.2335
R-squared		0.0814		Number of obs			1272
F-test		79.8958		Prob > F			0.0000
Akaike crit. (AIC)		0.0515		Bayesian crit. (BIC)			0.1397

*** p<.01, ** p<.05, * p<.1

Modelo: $ETR_Diff_Norm_{it} = \beta_0 + \beta_1 RSC_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 ALAV_{it} + \beta_4 ITNG_{it} + \beta_5 INTCAP_{it} + \beta_6 INTINV_{it} + \beta_7 ROA_{it} + \beta_8 PF_{it} + \beta_{11} SETOR_{it} + \beta_{12} ANO_{it} + \mu_{it}$

Fonte: Refinitiv Eikon® (2022).

Apesar do modelo ter significância estatística, a variável de interesse (RSC), não a apresenta. Dessa forma, não há como avaliar o comportamento da agressividade para as empresas que possuem pontuação ESG. Por outro lado, algumas variáveis de controle foram estatisticamente significantes: tamanho, intensidade de estoque, desempenho financeiro e prejuízo fiscal.

No teste do 2º modelo, a regressão mais adequada foi realizada por meio de dados em painel considerando efeitos aleatórios. A Tabela 5 exhibe o resultado do 2º modelo.

Tabela 5

Resultado da Regressão entre ETR Diferencial Normalizada e Reputação Corporativa

ETR_DIFF_NORM	Coef.	Desv. Err.	t-valor	p-valor	[95% Inter. confiança]		Sig
RC	-0.036	0.018	-2.01	0.045	-0.072	-0.001	**
Tamanho	0.008	0.002	4.66	0.001	0.004	0.011	***
Alavancagem	-0.041	0.045	-0.91	0.361	-0.129	0.047	
Intangibilidade	-0.085	0.057	-1.50	0.133	-0.196	0.026	
Intens. de Capital	-0.101	0.050	-2.02	0.044	-0.199	-0.003	**
Intens. de Estoque	-0.203	0.101	-1.84	0.066	-0.419	0.013	*
Desemp. Financeiro	0.249	0.048	5.20	0.001	0.155	0.343	***
Prejuízo Fiscal	0.001	0.001	-2.62	0.009	0.001	0.001	***
Constante	0.003	0.031	0.09	0.932	-0.057	0.062	
Mean dependent var		0.105		SD dependent var			0.234
Overall r-squared		0.081		Number of obs			1272
Chi-square		79.896		Prob > chi2			0.000
R-squared within		0.052		R-squared between			0.140

*** p<.01, ** p<.05, * p<.1

Modelo: $ETR_Diff_Norm_{it} = \beta_0 + \beta_1 RC_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 ALAV_{it} + \beta_4 ITNG_{it} + \beta_5 INTCAP_{it} + \beta_6 INTINV_{it} + \beta_7 ROA_{it} + \beta_8 PF_{it} + \beta_{11} SETOR_{it} + \beta_{12} ANO_{it} + \mu_{it}$

Fonte: Refinitiv Eikon® e Anuário da Revista Exame.

A variável de interesse (RC) apresentou coeficiente de -0,036 e significância estatística, indicando que, para as empresas que possuem reputação corporativa, a ETR Diferencial Normalizada é reduzida, por conseguinte, diminuindo a agressividade fiscal.

Esse resultado contrapõe os achados de Bai *et al.* (2017), os quais observaram que níveis mais altos de agressividade fiscal estão presentes em empresas com melhor reputação. O resultado desta pesquisa também vai de encontro a Dhaliwal *et al.* (2022), que indicam que as empresas só se manifestam de maneira menos agressiva quando estão sob protestos e o sentimento da mídia é desfavorável, o que constata que a reputação corporativa pode ser levada em consideração apenas em casos específicos,

Dessa maneira, há influência negativa da reputação corporativa na agressividade das empresas brasileiras da amostra estudada. Por fim, para verificar a hipótese da pesquisa, a estimação mais eficiente foi realizada por meio da regressão de dados em painel por efeitos fixos. A Tabela 6 exhibe o resultado da regressão para o 3º modelo:

Tabela 6

Resultado da Regressão entre ETR Diferencial Normalizada e a moderação da Reputação Corporativa e RSC

ETR_DIFF_NORM	Coef.	Desv. Err.	t-valor	p-valor	[95% Inter. confiança]	Sig
RC	-0.062	0.034	-1.82	0.069	-0.129 0.005	*
RSC	0.001	0.001	-0.06	0.953	-0.001 0.001	
RC * RSC	0.001	0.001	2.00	0.046	0.001 0.002	**
Tamanho	0.007	0.002	3.42	0.001	0.003 0.011	***
Alavancagem	0.013	0.052	0.25	0.805	-0.089 0.115	
Intangibilidade	-0.027	0.070	-0.38	0.701	-0.164 0.111	
Intens. de Capital	-0.064	0.007	-0.92	0.357	-0.201 0.073	
Intens. de Estoque	-0.251	0.158	-1.59	0.113	-0.560 0.059	
Desemp. Financeiro	0.267	0.049	5.49	0.001	0.172 0.363	***
Prejuízo Fiscal	0.001	0.001	-2.90	0.004	0.001 0.001	***
Constante	-0.015	0.031	-0.47	0.639	-0.077 0.047	
Mean dependent var		0.10467		SD dependent var	0.23353	
Overall r-squared		0.08801		Number of obs	1272	
Chi-square		95.58837		Prob > chi2	0.00000	
R-squared within		0.05382		R-squared between	0.15503	

*** p<.01, ** p<.05, * p<.1

Modelo: $ETR_Diff_Norm_{it} = \beta_0 + \beta_1 RSC_{it} + \beta_2 RC + \beta_3 RSC_{it} * C_{it} + \beta_4 TAM_{it} + \beta_5 ALAV_{it} + \beta_6 ITNG_{it} + \beta_7 INTCAP_{it} + \beta_8 INTINV_{it} + \beta_9 ROA_{it} + \beta_{10} PF_{it} + \mu_{it}$

Fonte: Refinitiv Eikon® e Anuário da Revista Exame (2022).

A moderação que considera a interação entre as variáveis RC e RSC apresentou significância estatística com coeficiente de 0,001, nesse caso, a interação entre empresas que possuem reputação corporativa juntamente com a pontuação ESG afeta a agressividade fiscal. A Tabela 7 apresenta o efeito marginal dessa interação.

Tabela 7

Efeito marginal para a moderação entre Reputação Corporativa e Responsabilidade Social Corporativa

	dy/dx	Desv. Err.	z	P>z	[95% Inter. confiança]	
RSC						
1._at: RC = 0	-0.000	0.000	-0.060	0.953	-0.001	0.001
2._at: RC = 1	0.001	0.001	2.160	0.031	0.000	0.002

Fonte: Refinitiv Eikon® (2022).

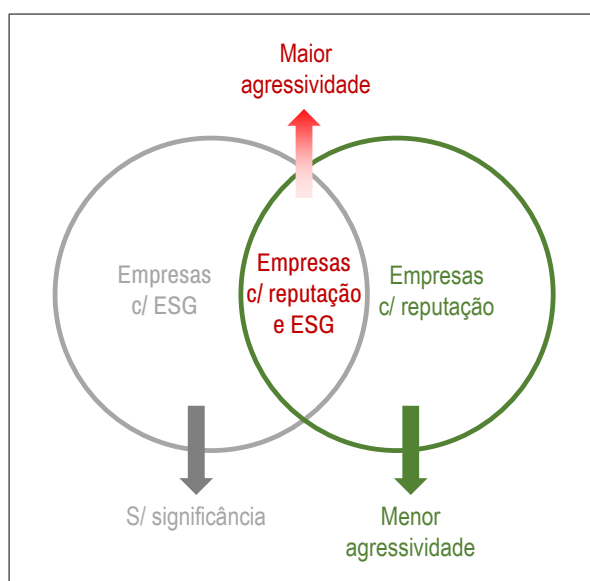
É possível observar que, para as empresas da amostra que possuem pontuação ESG somente, não há impacto na agressividade fiscal. No entanto, caso a empresa possua tanto a pontuação ESG como a reputação corporativa, há um aumento da distância da ETR da empresa em relação ao seu setor. Ainda assim, vale destacar que o coeficiente encontrado apresentou um baixíssimo valor (0.001).

4.3 Discussão dos resultados

Uma síntese dos resultados é exposta na Figura 6. No cálculo do 1º modelo, referente à RSC, não foi encontrada significância estatística. Os resultados significativos estatisticamente foram apresentados apenas pelo modelo econométrico referente à reputação corporativa em relação à agressividade tributária, assim como a moderação, ou seja, o 2º e 3º modelo apresentaram resultados passíveis de análises.

Os resultados encontrados no 2º modelo apontam uma relação negativa entre reputação corporativa e agressividade tributária, indicando que, para empresas com reputação mais forte, há menores indícios de planejamento tributário agressivo.

Dessa forma, os achados contribuem para a literatura e complementam trabalhos que afirmam que empresas com maiores indicadores de reputação corporativa são menos agressivas (Graham *et al.*, 2014; Santos & França, 2022) e divergem de autores que apontam que empresas com maiores níveis de reputação corporativa são mais agressivas (Bai *et al.*, 2017), ou até que a organização só se comporta com menor agressividade em momentos específicos, como é visto no trabalho de Dhaliwal *et al.* (2022), no qual as entidades moldam seu comportamento quando possuem o sentimento da mídia desfavorável sobre elas.



Fonte: elaboração própria (2024).

Figura 6. Efeito marginal da moderação entre RC e RSC

Em relação às variáveis de controle, foi encontrada significância para as variáveis de tamanho, intensidade de capital, intensidade de estoque, desempenho financeiro e prejuízo fiscal. A de tamanho teve relação positiva com a ETR Diferencial Normalizada, o que significa que empresas maiores estariam realizando mais práticas de agressividade tributária que, conforme Delgado, Fernandez-Rodriguez e Martinez-Arias (2012), empresas de maior porte, as quais teriam também maior planejamento tributário, portanto, conseguem reduzir sua carga tributária. Tal resultado vai de encontro com a hipótese de controle do governo, a qual prevê que empresas maiores seriam menos agressivas, por conta de um controle mais rígido do governo sobre os seus impostos (Santos, Cavalcante & Rodrigues, 2013). Portanto, e ainda de acordo com Delgado, Fernandez-Rodriguez e Martinez-Arias (2012), o efeito do planejamento tributário é maior do que o controle do governo.

A intensidade de capital e a intensidade de estoque foram significativas e ambas apresentaram relação negativa com a agressividade. Embora seja por meio do imobilizado e do estoque que as empresas conseguem realizar deduções em seu resultado do exercício, a relação negativa encontrada sugere que tal estratégia não está sendo levada em consideração nas empresas da amostra, as quais não estariam visando à redução do ônus tributário com base na aquisição de imobilizado e estoque.

Quanto ao desempenho financeiro, encontrou-se maior agressividade para as empresas de melhor desempenho. Conforme França e Monte (2020), essa menor tributação pode ser explicada devido a uma maior eficiência na aplicação de recursos. A variável de prejuízo fiscal apresentou significância estatística e relação positiva com a agressividade, indicando que as empresas utilizam seus prejuízos históricos como uma dedutibilidade da base de cálculo dos tributos sobre o lucro, apresentando, assim, menores ETRs e maior agressividade tributária.

Na verificação da hipótese da pesquisa, os resultados se invertem. Esses resultados têm conexão com pesquisas como as de Bai *et al.* (2017) e França e Monte (2020), tendo em vista que esses autores constataram que a reputação influencia negativamente a agressividade. Contudo, para este trabalho, a reputação por meio da moderação do RSC é o que exerce tal influência, portanto, para as empresas brasileiras da amostra analisada, há maior indicador de agressividade tributária quando uma empresa tem indícios de maior reputação corporativa e altos níveis de RSC.

Esse achado sugere que essas empresas poderiam agir conforme a Teoria do Licenciamento Moral, sendo a reputação corporativa e os altos níveis de responsabilidade social corporativa equivalentes a seus créditos morais e seu efeito, ou seja, licenciamento moral, representado pelo planejamento tributário mais agressivo. Para as variáveis de controle, há significância para o tamanho, o desempenho financeiro e para a *dummy* do prejuízo fiscal de períodos anteriores.

Para o tamanho, a relação se mantém a mesma, o que sugere que o controle do governo sobre empresas maiores de fato não as limitaria, além disso, suas práticas de planejamento tributário mais agressivo continuariam viáveis (Delgado, Fernandez-Rodriguez & Martinez-Arias, 2012). O desempenho financeiro também apresentou o mesmo resultado da regressão anterior, e indicou uma relação positiva com a agressividade. A *dummy* do prejuízo fiscal de períodos anteriores também foi significativa, contudo, sua influência no modelo acabou sendo mínima, e obteve valor próximo a zero (-0.001).

5. Considerações Finais

O trabalho alcança seu objetivo ao analisar a influência da reputação corporativa como fator moderador da responsabilidade social corporativa na agressividade fiscal das empresas da Bolsa de Valores brasileira. Foram realizadas, conjuntamente, análises complementares para agregar na matéria estudada, a fim de verificar a RC e a RSC, individualmente, em relação à agressividade. Para isso, três modelos foram definidos: o 1º modelo avaliou a relação da RSC com a agressividade tributária; o 2º modelo avaliou a relação da RC com a agressividade; e o 3º modelo avaliou a influência da RC moderando a RSC na agressividade, o qual testou a hipótese da pesquisa, que foi apresentada da seguinte forma: a reputação corporativa modera o efeito da responsabilidade social corporativa positivamente na agressividade fiscal das empresas da Bolsa de Valores brasileira.

O resultado para o 1º modelo apresentou significância estatística para o modelo, porém não para a variável de interesse, a RSC. Para o 2º modelo, os achados desta pesquisa contrapõem alguns autores, como Bai *et al.* (2017) e Dhaliwal *et al.* (2022), os quais encontram que empresas com maior reputação praticariam estratégias tributárias mais agressivas. Quanto ao resultado obtido com a análise do efeito moderador, esse foi associado à Teoria do Licenciamento Moral, pois os altos índices de RSC e reputação corporativa representam a conquista de créditos morais decorrentes de ações no passado das empresas, as quais possibilitam a licença moral para a prática de agressividade fiscal. Com isso, o problema da pesquisa foi respondido, analisando-se as possíveis motivações para esse resultado.

Concernentes às variáveis de controle, a variável de tamanho, o desempenho financeiro e o prejuízo fiscal se mantiveram significantes nas regressões, e apresentaram sempre relação positiva com a agressividade tributária, enquanto as variáveis de intensidade de capital e intensidade de estoque sugeriram que quanto maior a aquisição de imobilizado e de estoque, menores os indícios de agressividade. Portanto, as empresas da amostra não estariam levando esses aspectos como parte de sua estratégia de minimização tributária.

A *proxy* para a agressividade fiscal utilizada foi a ETR Diferencial Normalizada, a qual traz um diferencial à pesquisa, pois utiliza-se de uma medida que incorpora tanto as questões tributárias de cada setor quanto a normalização do cálculo, a fim de que as taxas efetivas das empresas de diferentes setores possam ser comparadas.

Para trabalhos futuros, recomenda-se o uso de outras métricas de reputação corporativa e agressividade tributária, como também de outros modelos econométricos, de forma a ratificar os achados no cenário brasileiro. Da mesma forma, a investigação de outros fenômenos que podem mediar ou moderar a relação da responsabilidade social corporativa com a agressividade fiscal também é relevante.

Referências

- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., & Larcker, D. F. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 391–411. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.04.001>
- Bai, Y., Lobo, G. J., & Zhao, Y. (2017). *Reputation and Corporate Tax Planning: A Moral Licensing View Prepared for the 2017 Lone Star Accounting Research Conference*.
- Buss, D. M. (2009). How Can Evolutionary Psychology Successfully Explain Personality and Individual Differences? *Perspectives on Psychological Science*, 4(4), 359–366. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6924.2009.01138.x>
- Carroll, A. B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34(4), 39–48. [https://doi.org/10.1016/0007-6813\(91\)90005-G](https://doi.org/10.1016/0007-6813(91)90005-G)

- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Delgado, F. J., Fernández-Rodríguez, E., & Martínez-Arias, A. (2012). Size and other determinants of corporate effective tax rates in US listed companies. *International Research Journal of Finance and Economics*, 160–165.
- Dhaliwal, D. S., Goodman, T. H., Hoffman, P. J., & Schwab, C. M. (2022). The Incidence, Valuation, and Management of Tax-Related Reputational Costs: Evidence from Negative Media Attention During Periods Characterized by High Scrutiny of Corporate Tax Avoidance. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2760366>
- Dyreng, S., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1158060>
- Fombrun, C. (2007). List of Lists: A Compilation of International Corporate Reputation Ratings. *Corporate Reputation Review*, 10, 144–153. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1550047>
- Fombrun, C., & Shanley, M. (1990). What's in a Name? Reputation Building and Corporate Strategy. *Academy of Management Journal*, 33, 233–258. <https://doi.org/10.2307/256324>
- França, R. D. de, & Monte, P. A. do. (2020). Efeitos Da Reputação Corporativa Na Tax Avoidance De Empresas Brasileiras De Capital Aberto. *Revista Universo Contábil*, 15(4), 109. <https://doi.org/10.4270/ruc.2019430>
- Gallemore, J., Maydew, E. L., & Thornock, J. R. (2014). The Reputational Costs of Tax Avoidance. *Contemporary Accounting Research*, 31(4), 1103–1133. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12055>
- Graham, J. R., Hanlon, M., Shevlin, T., & Shroff, N. (2014). Incentives for Tax Planning and Avoidance: Evidence from the Field. *The Accounting Review*, 89(3), 991–1023. <https://doi.org/10.2308/accr-50678>
- Gupta, S., & Newberry, K. (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1), 1–34. <https://econpapers.repec.org/RePEc:eee:jappol:v:16:y:1997:i:1:p:1-34>
- Guzavicius, A., Vilkė, R., & Barkauskas, V. (2014). Behavioural Finance: Corporate Social Responsibility Approach. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 156(April), 518–523. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.232>
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Huseynov, F., & Klamm, B. K. (2012). Tax avoidance, tax management and corporate social responsibility. *Journal of Corporate Finance*, 18(4), 804–827. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2012.06.005>
- Khawaja, M. J., & Alharbi, Z. N. (2021). Factors influencing investor behavior: an empirical study of Saudi Stock Market. *International Journal of Social Economics*, 48(4), 587–601. <https://doi.org/10.1108/IJSE-07-2020-0496>
- Kraft, A. (2014). What Really Affects German Firms' Effective Tax Rate? *International Journal of Financial Research*, 5(3). <https://doi.org/10.5430/ijfr.v5n3p1>
- Laguir, I., Staglianò, R., & Elbaz, J. (2015). Does corporate social responsibility affect corporate tax aggressiveness? *Journal of Cleaner Production*, 107, 662–675. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.05.059>
- Lanis, R., & Richardson, G. (2012). Corporate social responsibility and tax aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31(1), 86–108. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.10.006>

- Lei n. 10.406, 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Recuperado de https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm
- Liu, X., & Cao, S. (2007). Determinants of Corporate Effective Tax Rates: Evidence from Listed Companies in China. *The Chinese Economy*, 40(6), 49–67. <https://doi.org/10.2753/CES1097-1475400603>
- Lopes, T. (2012). *Custos políticos tributários: o impacto do tamanho na alíquota tributária efetiva* (Vol. 3, Issue September) [Universidade de São Paulo]. <https://doi.org/10.11606/T.12.2012.tde-06022013-190650>
- Mamede de Andrade, E. A., Rodrigues, L. L., & Cosenza, J. P. (2020). Corporate Behavior: An Exploratory Study of the Brazilian Tax Management from a Corporate Social Responsibility Perspective. *Sustainability*, 12(11), 4404. <https://doi.org/10.3390/su12114404>
- Martinez, A. L. (2017). Agressividade Tributária: Um Survey da Literatura. *Revista de Educação e Pesquisa Em Contabilidade (REPEC)*, 11. <https://doi.org/10.17524/repec.v11i0.1724>
- Melo, L. Q. de, Moraes, G. S. de C., Souza, R. M. de, & Nascimento, E. M. (2020). A responsabilidade social corporativa afeta a agressividade fiscal das firmas? Evidências do mercado acionário brasileiro. *Revista Catarinense Da Ciência Contábil*, 19, 1–19. <https://doi.org/10.16930/2237-766220203019>
- Merritt, A. C., Effron, D. A., & Monin, B. (2010). Moral Self-Licensing: When Being Good Frees Us to Be Bad. *Social and Personality Psychology Compass*, 4, 344–357.
- Montenegro, T. M. (2021). Tax Evasion, Corporate Social Responsibility and National Governance: A Country-Level Study. *Sustainability*, 13(20). <https://doi.org/10.3390/su132011166>
- Richardson, G., & Lanis, R. (2007). Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(6), 689–704. <https://econpapers.repec.org/RePEc:eee:jappol:v:26:y:2007:i:6:p:689-704>
- Santos, I. A. B., & França, R. D. (2022). Análisis de las relaciones entre reputación corporativa y tax avoidance de empresas brasileñas. *Contabilidad y Negocios*, 17(34), 117–141. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.202202.005>
- Santos, M. A. C. dos. (2016). *Evasão tributária, probabilidade de detecção e escolhas contábeis: um estudo à luz da teoria de agência* [Universidade de Brasília]. <https://doi.org/10.26512/2016.05.T.21537>
- Santos, M. A. C. dos, Cavalcante, P. R. N., & Rodrigues, R. N. (2013). Tamanho da firma e outros determinantes da tributação efetiva sobre o lucro no Brasil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 179–210. <https://doi.org/10.14392/ASAA.2013060204>
- Thomson Reuters ESG Scores (2017). Thomson-Reuters Eikon. Recuperado de http://www.esade.edu/itemsweb/biblioteca/bbdd/inbdd/archivos/Thomson_Reuters_ESG_Scores.pdf
- Zimmerman, J. L. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5(1), 119–149. <https://econpapers.repec.org/RePEc:eee:jaecon:v:5:y:1983:i:1:p:119-149>
- Zucolotto, A., Acerbe, L., Marques, V., & Jose Zanoteli, E. (2020). *Ambiente de Crise Econômica e Agressividade Tributária: Uma Análise das Empresas Listadas na [B]³ no Período de 2013-2018*.

Apêndice A. Testes de Breusch-Pagan e de Hausman

Tabela 8

Teste de Breusch-Pagan para o 1º modelo econométrico

	Coef.
<i>Chi-square test value</i>	402.100
<i>Prob > chibar2</i>	0.000

Fonte: Elaboração própria (2024).

Tabela 9

Teste de Hausman para o 1º modelo econométrico

	Coef.
<i>Chi-square test value</i>	17.679
<i>P-value</i>	0.014

Fonte: Elaboração própria (2024).

Tabela 10

Teste de Breusch-Pagan para o 2º modelo econométrico

	Coef.
<i>Chi-square test value</i>	405.940
<i>Prob > chibar2</i>	0.000

Fonte: Elaboração própria (2024).

Tabela 11

Teste de Hausman para o 2º modelo econométrico

	Coef.
<i>Chi-square test value</i>	13.410
<i>P-value</i>	0.063

Fonte: Elaboração própria (2024).

Tabela 12

Teste de Breusch-Pagan para o 3º modelo econométrico

	Coef.
<i>Chi-square test value</i>	380.940
<i>Prob > chibar2</i>	0.000

Fonte: Elaboração própria (2024).

Tabela 13

Teste de Hausman para o 3º modelo econométrico

	Coef.
<i>Chi-square test value</i>	17.136
<i>P-value</i>	0.047

Fonte: Elaboração própria (2024).

IFRS 18 – A Nova Norma de Apresentação das Demonstrações Financeiras: principais mudanças, implicações práticas e oportunidades de pesquisa

Bruno Meirelles Salotti

<https://orcid.org/0000-0002-2735-7048>

1. Introdução

O *International Accounting Standards Board* – IASB, órgão responsável pelo processo de normatização contábil internacional, emitiu, em 9 de abril de 2024, a norma IFRS 18, intitulada “Presentation and Disclosure in Financial Statements” (IASB, 2024). Essa norma é resultado de um projeto iniciado em abril de 2016 e, agora, emitida em forma final, tem a sua adoção obrigatória definida para exercícios sociais iniciados em 2027 e deve modificar, principalmente, o formato de apresentação da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), bem como exigir novas informações relacionadas às medidas de desempenho definidas pela administração.

Diante desse cenário, o objetivo deste editorial é o de explicar, em linhas gerais, as principais definições desta norma, destacando as mudanças mais significativas em relação ao padrão atual, definido pela IAS 1, intitulada “Presentation of Financial Statements” (Pronunciamento Técnico CPC 26 R2 no Brasil), bem como apresentar implicações práticas esperadas e oportunidades de pesquisa relacionadas ao tema.

2. Do Projeto à Norma – Fases do Processo Normativo

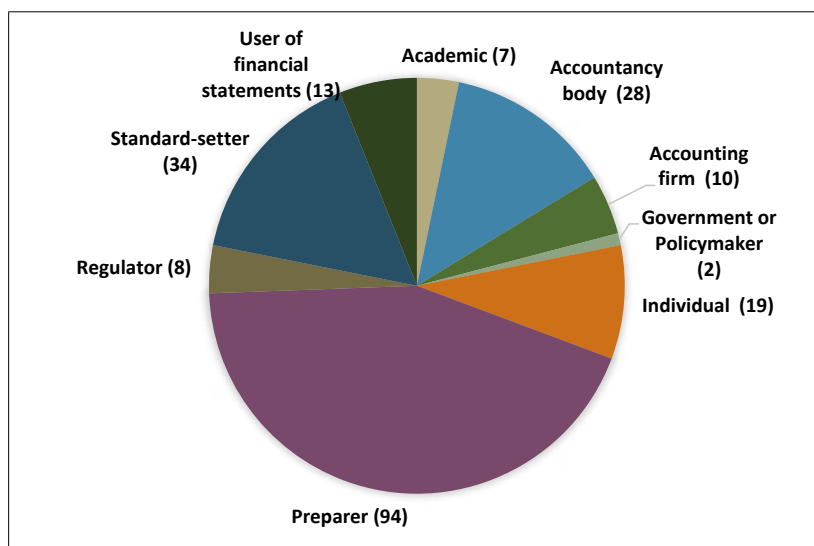
Conforme comentado na introdução, a IFRS 18 surgiu de um projeto iniciado em 2016, intitulado “Primary Financial Statements”. No entanto, antes disso, já havia uma iniciativa do IASB, conjuntamente ao FASB (órgão norte-americano emissor de padrões contábeis), iniciada em 2001, denominada “Joint Financial Statement Presentation”¹. Esse era mais um dos projetos conjuntos, no âmbito dos esforços do IASB e do FASB para atingirem a tão sonhada convergência internacional dos padrões contábeis (Pacter, 2013). Inclusive, no escopo desse projeto, já havia propostas para estruturar as demonstrações financeiras utilizando as categorias operacional, investimento e financiamento, a exemplo do que já ocorre com a Demonstração dos Fluxos de Caixa. Em 2011, o projeto foi descontinuado, mas certamente as principais ideias dele deram origem, cinco anos depois, ao projeto do IASB (agora sem a participação do FASB).

1 Mais detalhes em: <https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2011/joint-financial-statement-presentation-replacement-of-ias-1/>.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 1/9/2024. Aceito em 1/9/2024 por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/24. Organização responsável pelo periódico: Abracicon. Publicado em 30/9/2024. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

O projeto “Primary Financial Statements” teve um importante marco em dezembro de 2019, quando foi emitido o *Exposure Draft* ED/2019/7 “General Presentation and Disclosures”, inicialmente com prazo para comentários previsto até junho de 2020. No entanto, devido à pandemia de Covid-19, o prazo foi estendido para setembro de 2020. Finalizado esse prazo, o IASB contabilizou um total de 215 cartas-comentário². O IASB então passou a analisar essas respostas, em busca de um refinamento do projeto. Interessante observar a Figura 1 apresentada a seguir, que demonstra as 215 cartas, segregadas por tipo de *stakeholder*:



Fonte: ASB (2020).

Figura 1. Análise das cartas-comentário do ED/2019/7 por tipo de *stakeholder*

Pela análise da Figura 1, é possível notar que o grupo mais expressivo de respondentes foi o de preparadores (94 cartas), seguidos por órgãos normatizadores (34 cartas) e órgãos de contabilidade (28 cartas). Por outro lado, o potencial beneficiário das mudanças, o usuário da informação contábil, forneceu apenas 13 cartas, ou seja, aproximadamente 6% do total.

Além das cartas recebidas, o IASB conduziu 139 *outreaches* em mais de 20 jurisdições entre janeiro e outubro de 2020, trabalho de campo específico em parceria com emissores locais de padrões contábeis, além de uma extensa revisão de literatura, baseada em pesquisas já publicadas e *working papers* (IASB, 2020a).

Entre 2021 e 2024, o IASB conduziu a discussão dos resultados do ED/2019/7 e passou à fase de refinamento do projeto, pautando-o em praticamente todas as reuniões. Os tópicos discutidos referiam-se às principais mudanças trazidas pela IFRS 18, discutidas na seção seguinte.

3. Conteúdo da IFRS 18 e Principais Mudanças no Padrão Contábil

A IFRS 18, conforme já comentado, tem como objetivo tratar da forma de apresentação das demonstrações financeiras e substitui, a partir de 2027, a IAS 1. Logo, muitos dos requisitos que atualmente estão presentes na IAS 1 (Pronunciamento Técnico CPC 26 R2 no Brasil) continuarão a valer, mas agora fazendo parte da IFRS 18.

2 Todas as cartas-comentário estão disponíveis para consulta em: <https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2024/primary-financial-statements/ed-primary-financial-statements/>.

Importante ressaltar que a norma é composta de um conteúdo técnico bastante detalhado: são cerca de 180 páginas da norma em si, mais outras 180 páginas de *Basis for Conclusions* e, ainda, quase 90 páginas para os *Illustrative Examples*. Há, ainda, diversos outros materiais para consulta, como o *Project Summary* (17 páginas), o *Effect Analysis* (64 páginas), o *Feedback Statement* (31 páginas) e o *Reference Material* (31 páginas). Portanto, considerando todos os materiais oficiais do IASB, tem-se quase 600 páginas de conteúdo.

Além dos materiais do IASB, há diversos materiais educativos das *big four* (Deloitte, 2024; EY, 2024; KPMG, 2024; PwC, 2024). Destaca-se que, até o momento da conclusão deste editorial, ainda não havia disponível nenhuma versão local do CPC para esta norma.

As mudanças mais relevantes trazidas pela IFRS 18 dizem respeito à forma de apresentação da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), bem como à exigência de divulgações específicas relacionadas a medidas de desempenho definidas pela administração. Além desses dois pontos, há também outros ajustes pontuais nas demais demonstrações financeiras. As mudanças são discutidas nas subseções seguintes.

Mas, antes disso, cabe observar que as considerações gerais da IAS 1 continuam presentes na nova norma, porém, não exatamente no mesmo formato. O Quadro 1 a seguir demonstra essa comparação.

Quadro 1

Considerações Gerais – IAS 1 vs IFRS 18

Considerações gerais	IAS 1	IFRS 18
Apresentação Adequada e Conformidade	itens 15-24	transferido para IAS 8 - itens 6A-6J
Continuidade	itens 25-26	transferido para IAS 8 - itens 6K-6L
Regime de Competência	itens 27-28	transferido para IAS 8 - itens 6M-6N
Materialidade e Agregação/Desagregação	itens 29-31	itens 19-20 e 41-43 (atualizado)
Compensação de Valores	itens 32-35	itens 44-45
Frequência de Apresentação das DFs	itens 36-37	item 28-29
Informação Comparativa	itens 38-44	itens 31-40
Consistência de Apresentação	itens 45-46	item 30

Fonte: elaboração própria.

Pela análise do Quadro 1, é possível verificar que as três primeiras considerações gerais (apresentação adequada e conformidade, continuidade e regime de competência) foram transferidas para outra norma, a IAS 8, que atualmente é chamada de “Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors” (equivalente ao Pronunciamento Técnico CPC 23 no Brasil), mas que, em virtude da revisão da IFRS 18, passará a ser denominada de “Basis of Preparation of Financial Statements”. No item BC3A do *Basis for Conclusions* revisado da IAS 8, o IASB explica que essa mudança de nome foi decidida para melhor refletir o conteúdo revisado da IAS 8. Assim, vale ressaltar que o famoso expediente conhecido como *True and Fair Override*, antes previsto pela IAS 1, passa agora para o texto da IAS 8.

Além dessas transferências da IAS 1 para a IAS 8 já comentadas, houve uma sensível expansão do conceito de agregação e desagregação. O IASB definiu princípios mais claros para isso, segundo os quais a entidade deve classificar e agregar ativos, passivos, patrimônio líquido, receitas, despesas ou fluxos de caixa em itens com base em características compartilhadas, bem como desagregar itens com base em características que não sejam compartilhadas. Importante garantir que a agregação e a desagregação não ocultem informação material e que a desagregação seja aplicada sempre que gerar uma informação material.

A partir das subseções seguintes, são discutidas as principais mudanças trazidas pela IFRS 18.

3.1 Forma de Apresentação da DRE

Sem dúvida, o grande escopo do projeto que culminou na emissão da IFRS 18 relaciona-se ao formato de apresentação da DRE. De forma geral, a norma nova traz a categorização das receitas e despesas em um formato de categorias, que guarda similaridade com a DFC, já que a DRE passará a ser apresentada em blocos de resultados operacionais, de investimento e de financiamento. Haverá também duas categorias segregadas das três primeiras: tributos sobre o lucro e operações descontinuadas, sendo esta última aplicável apenas nos casos em que houver resultado de operações descontinuadas.

A **categoria operacional** recebe os resultados principais decorrentes da operação da empresa. Assim, caso a entidade seja um comércio, por exemplo, todas as receitas e despesas relacionadas a essa atividade, como receita de vendas, custo das mercadorias vendidas, despesas de vendas, despesas gerais e administrativas, dentre outras, serão apresentadas nessa categoria. Importante destacar, também, que os resultados não classificados nas demais categorias (investimento, financiamento, tributos sobre o lucro e operações descontinuadas) estarão, residualmente, classificados na categoria operacional.

Na **categoria de investimentos**, são apresentadas as receitas e despesas advindas de investimentos societários e financeiros em geral, além de resultados decorrentes de propriedades para investimento, como valorizações, desvalorizações ou aluguéis gerados por esses ativos.

Finalmente, a **categoria de financiamentos** recebe as receitas e despesas advindas de passivos relacionados à captação de financiamento (por exemplo, empréstimos e financiamentos bancários) e também as receitas e despesas de juros e variação cambial de passivos que advém de transações que não envolvem apenas a captação de financiamento, como passivos de arrendamento ou passivos de planos de benefícios de aposentadoria).

A **categoria de tributos sobre o lucro** registra as receitas e despesas decorrentes da aplicação da IAS 12 (Pronunciamento Técnico CPC 32 no Brasil) e, igualmente, a **categoria de operações descontinuadas** recebe resultados advindos da aplicação da IFRS 5 (Pronunciamento Técnico CPC 31 no Brasil).

O Quadro 2, apresentado a seguir, extraído, traduzido e adaptado do exemplo IE 7, constante no documento *Illustrative Examples* da IFRS 18, evidencia, com um exemplo numérico, a apresentação da DRE para empresas em geral, utilizando as categorias já descritas.

Quadro 2

Estrutura da Nova DRE conforme a IFRS 18 para empresas em geral

Grupo XYZ - Demonstração do resultado do exercício para o ano encerrado em 31/12/20X2				
(em milhares de unidades monetárias)				
	Nota	20x2	20x1	Categorias
Receita		367.000	353.100	
Custo das Vendas	1	(241.600)	(224.100)	
Lucro Bruto		125.400	129.000	
Outras receitas operacionais	2	12.200	4.100	
Despesas de vendas	1	(28.900)	(27.400)	Operacional
Despesas de pesquisa e desenvolvimento	1, 2	(25.100)	(25.900)	
Despesas gerais e administrativas	1, 2	(20.900)	(22.400)	
Perda por impairment do goodwill	1, 2	(4.500)	—	
Outras despesas operacionais		(1.200)	(5.600)	
Lucro operacional	2	57.000	51.800	
Participação no lucro e ganhos na venda de participação em coligadas e joint ventures	2	5.300	7.300	Investimento
Lucro antes da atividade de financiamento e tributos sobre o lucro		62.300	59.100	
Despesas de juros sobre empréstimos e passivos de arrendamento		(13.000)	(13.200)	
Despesas de juros sobre passivos de aposentadoria e provisões		(6.500)	(6.000)	Financiamento
Lucro antes dos tributos sobre o lucro		42.800	39.900	
Despesa de tributos sobre o lucro	2	(10.700)	(9.975)	Tributos s/ lucro
Lucro das operações continuadas	2	32.100	29.925	
Perda das operações descontinuadas		—	(5.500)	Oper. Descontinuada
Lucro Líquido		32.100	24.425	
Lucro atribuível aos:				
Acionistas controladores		25.680	19.540	
Acionistas não controladores		6.420	4.885	
		32.100	24.425	
Lucro por ação de operações continuadas:				
Básico e diluído		0,67	0,66	
Lucro por ação:				
Básico e diluído		0,67	0,54	

 Fonte: extraído, traduzido e adaptado do exemplo IE 7 do *Illustrative Examples* da IFRS 18.

Pelo exemplo apresentado, é possível notar que as categorias são sequenciais, ou seja, a cada grupo de receitas e despesas classificadas em cada categoria, tem-se um subtotal de resultado, que vai incorporando os demais resultados, sequencialmente. Inclusive, segundo a IFRS 18, os subtotais de resultado operacional, resultado antes do financiamento e tributos sobre o lucro e resultado líquido são, regra geral, de apresentação obrigatória.

Outro aspecto interessante a ser observado é o padrão de apresentação das despesas classificadas na categoria operacional, que pode ser apresentado por função ou natureza. Destaca-se que o padrão utilizado no exemplo segue a apresentação por função.

Essa diferenciação já existe na IAS 1 atualmente, porém, há dois aspectos relevantes a destacar. O primeiro é que, no Brasil, não costuma se ver DREs com despesas apresentadas por natureza, pois o modelo estabelecido pela legislação societária (Lei n.º 6.404, de 1976) define a apresentação da DRE por função. E o segundo diz respeito à mudança trazida pela IFRS 18 em relação a esse tema: segundo a norma, a escolha de apresentação deve ser baseada no formato que fornece o resumo estruturado mais útil das despesas da entidade. Assim, não obstante essa escolha estar baseada em um julgamento subjetivo do preparador das demonstrações financeiras, a escolha da apresentação por natureza estaria em conflito com a legislação societária atual.

Importante mencionar também que a apresentação da DRE para entidades cujo negócio principal é específico, como por exemplo, entidades de investimento, companhias de propriedades para investimento, bancos, arrendadores, seguradoras etc., tem modificações relevantes no padrão de apresentação da DRE, uma vez que se trata de negócios principais relacionados a investimentos e/ou financiamentos.

3.2 Medidas de Desempenho Definidas pela Administração

Este é outro tema que a IFRS 18 traz como grande novidade. Uma medida de desempenho definida pela administração (*management-defined performance measure* ou MPM) é um subtotal de receitas e despesas que a entidade utiliza: em comunicações públicas fora das demonstrações financeiras, para comunicar os usuários das demonstrações financeiras a visão da administração sobre um aspecto do desempenho financeiro da entidade e não é exigida para ser apresentada ou divulgada pelas IFRS.

Há, ainda, uma lista de exclusões, ou seja, medidas que não são MPMs, descritas no item 118 da IFRS 18, como:

- a. lucro bruto (e subtotais similares);
- b. lucro operacional antes de depreciação, amortização e *impairment*, no alcance da IAS 36;
- c. lucro operacional e resultados de investimentos avaliados pelo método da equivalência patrimonial;
- d. lucro antes dos tributos sobre o lucro; e
- e. lucro das operações continuadas.

Obviamente, o item “b”, listado acima, é uma medida muito similar ao famoso *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (EBITDA). Então, por qual razão essa medida estaria excluída da lista das MPMs definidas pelo IASB?

O IASB justifica essa lista de exclusões em seu documento *Basis for Conclusions*, em que explica que o propósito e o relacionamento dos totais ou subtotais definidos pelas IFRS são bem conhecidos ou com frequência já estão apresentados na DRE. Logo, na visão do IASB, realizar divulgações para essas medidas não forneceria informação útil aos usuários. Mas, deve-se lembrar que, na ampla maioria dos casos de divulgações de EBITDA em relatórios anuais, relatórios de administração, *release de resultados* e outros relatórios de escopo similar, o EBITDA acaba sofrendo outros ajustes de natureza discricionária da administração, o que pode modificar artificialmente os números (Barsky & Catanach, 2014). Logo, os casos de EBITDAs ajustados, sem dúvida, atendem à definição de MPM, logo, precisarão seguir os novos requisitos de divulgação.

Ainda segundo o *Basis for Conclusions* da IFRS 18, o EBITDA ou mesmo o EBIT não foram definidos pela IFRS 18, pois não são medidas utilizadas por empresas de alguns segmentos (como bancos e seguradoras) e também não houve consenso sobre o que essas medidas representam, além de serem o ponto de partida para diversas análises.

Uma vez definida(s) e identificada(s) a(s) MPM(s), a entidade passará a ter que divulgar, em nota única, diversos itens, descritos no item 123 da IFRS 18, como:

- a. porque a administração entende que a MPM fornece informação útil sobre o desempenho financeiro da entidade;
- b. como a MPM é calculada;
- c. reconciliação entre a MPM e o subtotal mais diretamente comparável da DRE;
- d. efeitos de tributos sobre o lucro e critérios de cálculo utilizados; e
- e. efeitos sobre participação de acionistas não controladores.

Além disso, caso haja alterações, como mudanças de critério de cálculo, adições ou cessações, deve-se explicar os motivos e apresentar informação comparativa (a menos que seja impraticável). Esse requisito é muito relevante, no contexto de divulgações de medidas *non-GAAP*, como o EBITDA, pois, de forma não incomum, as empresas modificam os critérios de ajustes das medidas de um relatório para outro, sem quaisquer detalhamentos, conciliações ou explicações. A partir da adoção da IFRS 18, portanto, essa consistência contábil, exigida para todas as informações em geral, passa também a ser requerida para essas medidas.

Sobre esse tema, é relevante também registrar que, no Brasil, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em 2012, passou a regular a divulgação voluntária do EBITDA e do EBIT, para relatórios divulgados a partir de 2013 (Instrução CVM n.º 527, de 2012, atualmente substituída pela Resolução CVM n.º 156, de 2022). Certamente, essa norma terá que ser revista, por ocasião da aplicação da IFRS 18 no Brasil.

3.3 Mudanças em Outras Demonstrações Financeiras

As demais demonstrações financeiras passarão, também, por pequenas alterações. Por exemplo, no balanço patrimonial, o *goodwill* deve ser apresentado em uma conta específica, separado dos ativos intangíveis. Já na DFC, o lucro operacional passará a ser o ponto de partida para a DFC apresentada pelo método indireto que, por sinal, é o método de apresentação mais comumente utilizado pelas empresas, tanto no Brasil quanto globalmente (Lourenço *et al.*, 2018).

Ainda na DFC, juros e dividendos recebidos e pagos deixarão de ter opção de classificação, passando a ser apresentados nas atividades de investimento (juros e dividendos recebidos) e de financiamento (juros e dividendos pagos). Destaca-se que há exceções previstas para entidades cujo negócio principal é específico.

4. Implicações Práticas

A IFRS 18 é uma norma de uso geral, ou seja, deverá trazer impactos práticos em, virtualmente, todas as entidades ao redor do mundo. E esses impactos, tanto em termos de custos quanto de benefícios, serão distribuídos por toda a cadeia de atores da informação contábil: contadores, auditores, reguladores, investidores e credores, empregados, governo, professores, pesquisadores etc.

Sob a lente da elaboração das demonstrações financeiras, contadores e auditores são os primeiros a serem afetados, pois precisarão preparar e auditar as informações com base no novo padrão. Esse processo certamente passará por mudanças em sistemas e planos de contas, implementação de novos controles internos, treinamento de suas equipes, demanda por maior tempo de preparação das demonstrações financeiras, aumento dos custos de comunicação, tanto interna quanto externa, dentre outros fatores. Obviamente, o tamanho do impacto, nesse caso, dependerá muito do porte da empresa, bem como dos seus sistemas e controles internos existentes, a capacidade de adaptação de sua equipe, seu segmento e modelo de negócio etc. De qualquer modo, não parecem ser mudanças triviais e, por conta disso, recomenda-se que as entidades utilizem esse prazo de implantação (até 2027) para estudar a nova norma e implementar processos e controles que possam auxiliá-las nessa tarefa.

Reguladores também serão afetados, pois, à medida que o padrão de apresentação das demonstrações financeiras é alterado, a forma com que reguladores visualizam as informações das entidades reguladas também é modificada. Ademais, no Brasil, dadas as interações e potenciais conflitos das normas contábeis com a legislação societária, em especial a Lei n.º 6.404, de 1976, haverá debates sobre como lidar com essas situações. Por exemplo, atualmente, segundo o art. 187 da referida lei, o resultado operacional inclui receitas e despesas financeiras, o que claramente não condiz com o conceito de resultado operacional da IFRS 18, apresentado na seção 3.1 deste editorial. Como esse e outros conflitos serão resolvidos? Aguardem as cenas dos próximos capítulos.

Do ponto de vista dos usuários, em especial investidores e credores, esses irão incorrer em custos de adaptação dos seus sistemas de análise das informações contábeis. O novo padrão de apresentação, a ser implementado a partir de 2027, exigirá que as empresas apresentem informação comparativa no mesmo padrão (conforme o item C2 da IFRS 18), ou seja, 2026. Adicionalmente, em linha com o item C3 da IFRS 18, as entidades deverão apresentar, em relação ao período comparativo refeito, uma reconciliação de cada linha da DRE no padrão antigo, em comparação ao novo padrão. Assim, os usuários terão como visualizar, em nota explicativa, de que forma a IFRS 18 causou impactos no formato de apresentação da DRE, com os números de 2026 nos dois padrões.

Empregados também podem sofrer impactos a partir da adoção da IFRS 18, em especial com relação à definição de metas de desempenho e remunerações, uma vez que a forma de comunicação do desempenho das entidades passará a ter um novo formato.

Governos também podem ser afetados, pois utilizam as informações contábeis das entidades para diversas finalidades, dentre elas, a mais evidente, a tributação das empresas. Como a IFRS 18 altera o padrão de apresentação e classificação de resultados, isso poderá trazer impactos de natureza tributária. No Brasil, por exemplo, a legislação tributária diferencia lucro operacional de outros componentes para determinados fins (por exemplo, tributação de PIS/COFINS, cálculos de preços de transferência, compensações de prejuízos fiscais etc.). Logo, as definições da IFRS 18 têm o potencial de causar impactos de natureza tributária no Brasil. Mais um tema que deverá ser discutido nesse período de adaptação ao novo padrão.

No âmbito acadêmico, muito ainda deverá ser feito. Os professores das áreas contábil e financeira cumprirão um papel fundamental, de disseminação dos novos conhecimentos. Logo, precisarão estudar em profundidade o novo padrão e, em seguida, adaptar cursos, ementas, estruturas curriculares e passarão a ministrar esse conteúdo para a comunidade. Sob o ângulo das pesquisas, impactos relevantes também são esperados, conforme comentado na seção seguinte deste editorial.

De qualquer forma, espera-se que todos os esforços de adaptação, traduzidos em custos para todos os envolvidos, devam retornar em benefícios informacionais. Afinal de contas, as mudanças foram pensadas e discutidas pelo IASB para melhorarem a comparabilidade das empresas e aumentarem a transparência das informações, ou seja, no fim do dia, o grande objetivo é propiciar aos usuários a tomada de melhores decisões.

5. Oportunidades de Pesquisa

Conforme já mencionado, a implementação da IFRS 18 irá modificar substancialmente a forma de comunicação do desempenho das entidades de todos os países que adotam as IFRS. Logo, diante desse “choque” relevante no formato de divulgação, surgirão grandes oportunidades para pesquisa, além, é claro, de mudanças nas bases de dados, muito utilizadas em pesquisas do tipo *archival*.

Na revisão da literatura conduzida pelo *staff* do IASB (IASB, 2020b), foram elencadas dez temáticas de pesquisa relacionadas aos itens discutidos no projeto que deu origem à IFRS 18. Esses temas, listados a seguir, são tópicos que poderão estar na agenda das pesquisas futuras a partir da adoção da nova norma:

- a. utilidade do lucro operacional como uma medida de desempenho e benefícios decorrentes do aumento de comparabilidade;
- b. utilidade da distinção entre a categoria operacional e a categoria de investimento para a tomada de decisões dos investidores;
- c. utilidade do uso da medida EBIT, representada pelo subtotal lucro ou prejuízo antes da categoria de financiamento e tributos sobre o lucro;
- d. diferenciação entre investimentos em coligadas e joint ventures;
- e. relacionamento entre o nível de desagregação das contas e a confiabilidade da informação contábil;
- f. determinantes da escolha entre apresentação das despesas por natureza ou por função;
- g. apresentação de receitas e despesas não usuais;
- h. relevância das medidas de desempenho da administração;
- i. uso e relevância do EBITDA; e
- j. flexibilidade na classificação de determinados fluxos de caixa na DFC.

Para cada um desses tópicos, o *staff* do IASB levantou e discutiu os resultados de pesquisas acadêmicas, listando ao final todas as referências, em um total de 121 pesquisas relacionadas.

Logo, a partir da adoção da IFRS 18, diversas questões de pesquisa relacionados a esses e outros temas deverão surgir. Afinal, se a expectativa do IASB, pelo menos em teoria, é que haja uma melhoria da qualidade da informação contábil a partir da implementação efetiva da IFRS 18, essa é uma hipótese que certamente poderá e deverá ser testada em pesquisas empíricas futuras.

6. Considerações Finais

Neste editorial, buscou-se chamar a atenção para as principais mudanças trazidas pela IFRS 18, em especial, o novo padrão de apresentação da DRE e as novas exigências de divulgação para as medidas de desempenho definidas pela administração.

Em uma primeira avaliação da nova norma, seria possível interpretá-la como uma mudança relativamente simples, que envolveria apenas mudanças de planos de contas e de formatos de apresentação. No entanto, as mudanças são muito mais profundas do que isso e requerem análise, interpretação e julgamento para a efetiva adoção da IFRS 18. Apenas para citar um exemplo, o modelo de negócio da entidade deverá trazer impactos na forma de apresentação da DRE.

Além disso, o volume da norma é muito extenso, há diversos detalhes e exceções previstas, logo, deverá exigir muita energia de todos os envolvidos no processo contábil nos próximos anos.

É da natureza humana manter o *status quo*. Logo, mudar nunca é fácil. E não será mesmo no caso da IFRS 18. Os próximos anos serão bem “quentes” para a profissão contábil e também para os acadêmicos.

Referências

- Barsky, N. P., & Catanach, A. . J. (2014). Non-GAAP nonsense: fixing the problem once and for all. *Strategic Finance*, 96(10), 47–51.
- Deloitte. (2024). *IFRS 18 - IASB publishes new standard on presentation and disclosure in financial statements*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/audit/in-audit-ifs-18-noexp.pdf>
- EY. (2024). *Applying IFRS: A closer look at IFRS 18*. https://www.ey.com/en_gl/ifrs-technical-resources/applying-ifs-a-closer-look-at-ifs-18
- IASB. (2020a). *Staff Paper AP21A - Feedback Summary - Overview*. <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2020/december/iasb/ap21a-pfs.pdf>
- IASB. (2020b). *Staff Paper AP21L - Feedback Summary - Literature Review*. <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2020/december/iasb/ap21l-pfs.pdf>
- IASB. (2024). *IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements*.
- KPMG. (2024). *Presentation and disclosure - IFRS 18*. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2024/06/isg-first-impressions-presentation-and-disclosure-ifs-18.pdf>
- Lourenço, I. C., Sarquis, R., Branco, M. C., & Magro, N. (2018). International Differences in Accounting Practices Under IFRS and the Influence of the US. *Australian Accounting Review*, 28(4), 468–481. <https://doi.org/10.1111/auar.12207>
- Pacter, P. (2013). What Have IASB and FASB Convergence Efforts Achieved. *Journal of Accountancy*, 215(2).
- PwC. (2024). *IFRS 18 is here: redefining financial performance reporting*. https://viewpoint.pwc.com/dt/gx/en/pwc/in_briefs/in_briefs_INT/in_briefs_INT/ifrs-18-is-here-redefining-financial-performance-reporting.html

Diretrizes aos Autores

1. Regras para submissão de artigos

Para submissão de artigos à Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade - REPeC, os autores devem seguir as normas e critérios definidos pela REPeC. A partir de Janeiro de 2013 são seguidas as normas da *American Psychological Association* (APA) no que se refere às citações e referências bibliográficas. Serão rejeitadas as submissões que não estiverem de acordo com as normas.

Os artigos submetidos à Revista devem ser inéditos, ou seja, não terem sido publicados ou enviados a outro periódico.

Os artigos podem ser redigidos em português ou inglês, com no mínimo 5.000 e máximo 9.000 palavras, incluindo tabelas, figuras, notas e referências. São permitidos, no máximo, 5 (cinco) autores por artigo. Todos os artigos aprovados serão traduzidos e publicados nas duas línguas: português e inglês.

Os artigos que contiverem Tabelas ou Figuras, estas devem estar em formato que permitam ser editadas. Caso algumas dessas Tabelas ou Figuras tenham sido importadas de outros programas, como Excel, Power Point etc., deve ser enviado também o arquivo de origem como Arquivo Complementar.

Não usar expressões como id., ibid., op. cit., loc. cit. e assemelhadas, ou notas de referência e de rodapé. São admitidas notas no final do texto, no entanto, devem ser evitadas.

A submissão dos artigos deve ser de forma eletrônica pelo site www.repec.org.br. Ao final da submissão será enviada mensagem eletrônica por e-mail com a confirmação do recebimento do artigo.

2. Conteúdo e formatação dos artigos

Para submissão, os artigos devem conter:

- o **título** no idioma de origem do artigo (português ou inglês) sem identificação do(s) autor(es);
- um **resumo** no idioma de origem do artigo (português ou inglês) em no mínimo 150 e máximo de 200 palavras, espaço simples entre linhas, composto pelos seguintes elementos, conforme Quadro abaixo: **Objetivo, Método, Resultados e Contribuições**. Ao final do resumo devem ser inseridas de **três a cinco palavras-chave**;

Objetivo: este estudo teve o objetivo de investigar a relevância da educação e da pesquisa em contabilidade para o crescimento da economia brasileira durante a primeira década do século XXI.

Método: na coleta de dados para a sua realização, este estudo contou com um questionário estruturado elaborado a partir da literatura pertinente, o qual foi testado e aplicado a uma amostra de contadores e empresários brasileiros durante o ano de 2017. Na análise desses dados foi realizada uma análise de conteúdo e utilizados testes estatísticos para o estabelecimento de relações entre as respostas obtidas.

Resultados: os principais achados deste estudo indicam que a ampliação da educação e da pesquisa em contabilidade no Brasil foi essencial para o crescimento da economia, de acordo com a percepção dos respondentes, embora ainda haja a impressão de que é necessário que contadores e empresários façam melhor uso das informações contábeis.

Contribuições: do ponto de vista acadêmico, as evidências desta pesquisa contribuem com o preenchimento de uma importante lacuna existente na literatura nacional. No que se refere ao mercado, contribuem ao fornecer evidências de que, apesar de haver percepção de relevância, ainda é preciso que seus usuários façam melhor uso das informações da contabilidade.

Palavras-chave: Educação; Pesquisa; Contabilidade.

- o artigo propriamente dito redigidos em português ou inglês, com no mínimo 5.000 e máximo 9.000 palavras, incluindo tabelas, figuras, notas e referências.
- as páginas dos artigos devem estar devidamente numeradas no canto superior direito, digitadas em editor de texto Word for Windows, nas seguintes condições:
 - papel formato A4 (210 x 297 mm);
 - fonte Times New Roman, tamanho 12;
 - espaço entre linhas: simples;
 - entrada de parágrafo: 1,25;
 - margens: superior 3cm, inferior 2cm, esquerda 3cm, direita 2cm;
 - tabelas e figuras em fonte Times New Roman, tamanho 10;
 - as citações e referências devem obedecer as normas atuais da APA (*American Psychological Association*).

3. Tabelas e Figuras¹

As tabelas e figuras devem ser usadas nos artigos sempre que suas informações tornarem a compreensão do texto mais eficiente, sem que haja repetição das informações já descritas no texto.

3.1 Tabelas

A tabela normalmente deve mostrar valores numéricos ou informação textual organizados em uma exposição ordenada de colunas e linhas. **Qualquer outra demonstração textual deve ser caracterizada como figura.**

A tabela deve ser apresentada com suas informações de forma visível e suficientes para sua compreensão e deve ser formatada da seguinte forma:

¹ Grande parte dessas orientações foi adaptada do Manual de Submissão da Revista de Administração Contemporânea – RAC, disponível em www.anpad.org.br.

Editor de tabelas	Word for Windows 97 ou posterior. Caso os autores tenham elaborado suas tabelas no programa Excel ou similares, por favor refaçam as tabelas utilizando o recurso em Word
Fonte	Times New Roman, tamanho 10
Espaçamento entre linhas	Simple
Espaçamento antes e depois	3 pt
Cores em tabelas	Utilizar apenas as cores preto e branco (escala de cinza)
Título	O título de tabela precisa ser claro e explicativo. Ele deve ser colocado acima da tabela, no canto superior esquerdo, e na linha seguinte, logo abaixo da palavra Tabela (com a inicial maiúscula), acompanhada do número que a designa. As tabelas são apresentadas com números arábicos de forma sequencial e dentro do texto como um todo. Ex.: Tabela 1, Tabela 2, Tabela 3 etc
Citação de tabelas	Ao citar tabelas no corpo do texto escrever apenas o número referente à tabela, por exemplo: Tabela 1, Tabela 2, Tabela 3 etc. (a palavra 'Tabela' deverá ser apresentada com a primeira letra maiúscula). Nunca escreva 'tabela abaixo', 'tabela acima' ou ainda, 'tabela da página XX', pois a numeração das páginas do artigo pode alterar-se durante sua formatação
Notas de tabelas	A fonte utilizada nas notas da tabela deve ser Times New Roman, tamanho 10, espaçamento simples. As notas devem ser descritas no rodapé da tabela e servem para indicar a Fonte das informações da tabela, além de outras informações importantes para o entendimento da tabela.

3.2 Figuras

A figura deve evidenciar um fluxograma, um gráfico, uma fotografia, um desenho ou qualquer outra ilustração ou representação textual.

A figura deve ser apresentada com suas informações de forma visível e suficientes para sua compreensão e deve ser formatada da seguinte forma:

Fonte	Times New Roman, tamanho 10
Cores em figuras	Utilizar apenas as cores preta e branca (escala de cinza)
Formato	Encaminhar as figuras em formato editável
Título	Explica a Figura de maneira clara e objetiva. O título deve ser colocado sob a figura e numerado com números arábicos de forma sequencial, precedido pela palavra Figura (com a inicial maiúscula). Ex.: Figura 1, Figura 2, Figura 3, etc. Depois do título, quaisquer outras informações necessárias para esclarecimentos da figura ou fonte devem ser acrescidas como Nota
Legenda	A legenda é a explicação dos símbolos utilizados na figura e deve ser colocado dentro dos limites da figura
Tamanho e proporção	As figuras devem ajustar-se às dimensões do periódico. Portanto uma figura deve ser elaborada ou inserida no artigo de modo a poder ser reproduzida na largura de uma coluna ou página do periódico em que ele será submetido
Citação no corpo do texto	Ao citar uma figura no corpo do texto escreva apenas o número referente a figura, por exemplo: Figura 1, Figura 2, Figura 3 etc. (a palavra 'Figura' deverá ser apresentada com a primeira letra em maiúsculo). Nunca escreva 'figura abaixo', 'figura acima', ou ainda, 'figura da página XX', pois a numeração das páginas do artigo pode-se alterar durante sua formatação

4. Citações e Referências

Para a versão completa das normas de citações e referências de acordo com a APA (American Psychological Association), acesse <http://www.repec.org.br/index.php/repec/article/view/1607/1237>.