

ARTIGOS

Reinventando o cotidiano: Análise de práticas de consumo sob a ótica de Certeau

Fernanda Guarnieri | Francisco Giovanni David Vieira

Concentração acionária, conselho de administração e remuneração de executivos

Maria Rafaela de Oliveira Freitas | Gustavo Magno Pereira | Alessandra Carvalho de Vasconcelos | Márcia Martins Mendes De Luca

Portfólio de alianças e desempenho inovador da indústria brasileira

Frederico G. P. Moreira | Ana L. V. Torkomian | Herick Moralles

Más (boas) notícias e postergação (antecipação) de divulgação de demonstrações financeiras

Anderson Brito Vivas | Felipe Ramos Ferreira | Fábio Moraes da Costa

PERSPECTIVAS

Futuro do trabalho

Gazi Islam

Futuro do trabalho no Brasil: Cuidar das instituições

Wilson Aparecido Costa de Amorim

RESENHAS

Inteligência artificial, trabalho e produtividade

Rodrigo Brandão

Violência e potência: Crítica do racismo e utopia antirracista

Pedro Jaime

INDICAÇÃO BIBLIOGRÁFICA

Questão racial no Brasil

Pedro Jaime

SUMÁRIO

EDITORIAL

310 O FUTURO DO TRABALHO E O TRABALHO DO(A) PESQUISADOR(A)

The future of work and the work of researchers
El futuro del trabajo y el trabajo de los investigadores

Maria José Tonelli | Felipe Zambaldi

ARTIGOS | ARTICLES | ARTÍCULOS

311 REINVENTANDO O COTIDIANO: ANÁLISE DE PRÁTICAS DE CONSUMO SOB A ÓTICA DE CERTEAU

Reinventing Everyday Life: Consumption Practices Analysis under Certeau's Optics
Reinventando la vida cotidiana: Prácticas de consumo bajo la óptica de Certeau

Fernanda Guarnieri | Francisco Giovanni David Vieira

322 CONCENTRAÇÃO ACIONÁRIA, CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E REMUNERAÇÃO DE EXECUTIVOS

Shareholder concentration, board structure and executive remuneration
Concentración accionaria, junta directiva y remuneración de ejecutivos

Maria Rafaela de Oliveira Freitas | Gustavo Magno Pereira | Alessandra Carvalho de Vasconcelos | Márcia Martins Mendes De Luca

336 PORTFÓLIO DE ALIANÇAS E DESEMPENHO INOVADOR DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Alliance portfolio and innovative performance of Brazilian industry
Portafolio de alianzas y el desempeño innovador de la industria brasileña

Frederico G. P. Moreira | Ana L. V. Torkomian | Herick Moralles

352 MÁ S (BOAS) NOTÍCIAS E POSTERGAÇÃO (ANTECIPAÇÃO) DE DIVULGAÇÃO DE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Bad (good) news and delay (anticipation) of financial statements' disclosure
Malas (buenas) noticias y postergación (anticipación) de divulgación de estados financieros

Anderson Brito Vivas | Felipe Ramos Ferreira | Fábio Moraes da Costa

PERSPECTIVAS | PERSPECTIVES | PERSPECTIVAS

365 FUTURO DO TRABALHO

The future(s) of work
El futuro del trabajo

Gazi Islam

371 FUTURO DO TRABALHO NO BRASIL: CUIDAR DAS INSTITUIÇÕES

The future of work in Brazil: Looking after institutions
El futuro del trabajo en Brasil: Cuidar las instituciones

Wilson Aparecido Costa de Amorim

RESENHAS | BOOK REVIEWS | RESEÑAS

378 INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, TRABALHO E PRODUTIVIDADE

Artificial intelligence, work and productivity
Inteligencia artificial, trabajo y productividad

Rodrigo Brandão

380 VIOLÊNCIA E POTÊNCIA: CRÍTICA DO RACISMO E UTOPIA ANTIRRACISTA

Violence and power: Critique of racism and the antiracist utopia
Violencia y poder: Crítica del racismo y la utopía antiracist

Pedro Jaime

INDICAÇÃO BIBLIOGRÁFICA | BOOK RECOMMENDATION | RECOMENDACIÓN BIBLIOGRÁFICA

382 QUESTÃO RACIAL NO BRASIL

The race issue in Brazil
La cuestión racial en Brasil

Pedro Jaime

EDITORIAL

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200501>

MARIA JOSÉ TONELLI
Editora-chefe



FELIPE ZAMBALDI
Editor-adjunto

O FUTURO DO TRABALHO E O TRABALHO DO(A) PESQUISADOR(A)

A seção Perspectivas desta edição discute o futuro do trabalho e traz o ponto de vista de Gazi Islam e Wilson Amorim. Desde o clássico artigo “*Bringing work back in*”, de S. Barley e G. Kunda (2001), o tema aparece e desaparece dos estudos sobre gestão. Com a pandemia, o tema voltou à cena, com a tecnologização das casas para a produtividade no trabalho (para aqueles que podem, evidentemente), o desaparecimento das fronteiras entre casa e trabalho, o aumento do desemprego, a reorganização dos sistemas de gestão das empresas, entre inúmeros outros fenômenos que experimentamos atualmente. A intensificação de trabalhos por contrato, já antecipada por Barley e Kunda (2004), volta a ter protagonismo (Pereira, 2020). Mas, além das mudanças na organização do trabalho e da gestão de pessoas, enfrentamos também dificuldades para fazer pesquisa em torno do tema (Oltremari, 2020).

O que significa fazer pesquisas sobre o trabalho e o que significa o trabalho do(a) pesquisador(a) hoje? Em entrevista para o jornal *O Estado de S. Paulo*, o presidente da Fapesp, Marco Antonio Zago (2020), afirma que o “mundo gira por causa do progresso científico e não da economia” e que o corte de verbas para pesquisa não tem impacto imediato, mas traz graves consequências para o País no horizonte de 10 anos. A redução dos recursos para pesquisa não é uma ação sem consequências. Se juntarmos a falta de recursos com as dificuldades práticas de realizar pesquisas sobre o trabalho (e muitos outros fenômenos vitais em Administração de Empresas), podemos vislumbrar o futuro do trabalho e do trabalho dos(as) pesquisadores(as) no País.

Fazer ciência dá trabalho, mas gera resultados. Entre eles, os artigos que são apresentados nesta edição: “Reinventando o cotidiano: Análise de práticas de consumo sob a ótica de Certeau”, de Fernanda Guarnieri e Francisco Giovanni David Vieira, “Concentração acionária, conselho de administração e remuneração de executivos”, de Maria Rafaela de Oliveira Freitas, Gustavo Magno Pereira, Alessandra Carvalho de Vasconcelos e Márcia Martins Mendes De Luca, “Portfólio de alianças e desempenho inovador da indústria brasileira”, de Frederico G. P. Moreira e Ana L. V. Torkomian e Herick Morales, e “Más (boas) notícias e postergação (antecipação) de divulgação de demonstrações financeiras”, de Anderson Brito Vivas, Felipe Ramos Ferreira e Fábio Moraes da Costa; na seção Perspectivas, “*The future(s) of work*”, de Gazi Islam, e “Futuro do trabalho no Brasil: Cuidar das instituições”, de Wilson Aparecido Costa de Amorim; já na seção Resenha, “Inteligência artificial, trabalho e produtividade”, de Rodrigo Brandão, e “Violência e potência: Crítica do racismo e utopia antirracista”, de Pedro Jaime; por fim, na seção Indicação Bibliográfica, recomendações de livros sobre “Questão racial no Brasil”, sugeridos pelo professor Pedro Jaime.

Desejamos a todos que participam da comunidade científica em Administração de Empresas que possam continuar com suas pesquisas e com o ensino, que gerem não só artigos científicos mas também a capacidade de pensar e de resolver problemas complexos como os que vivemos atualmente.

Boa leitura!

Maria José Tonelli¹ | ORCID: 0000-0002-6585-1493

Felipe Zambaldi¹ | ORCID: 0000-0002-5378-6444

¹Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil

REFERÊNCIAS

Barley, S., & Kunda, G. (2001). Bringing work back in. *Organization Science*, 12(1).

Barley, S., & Kunda, G. (2004). *Gurus, hired guns, and warm bodies: Itinerant experts in a knowledge economy*. Princeton: Princeton University Press.

Oltremari, A. (2020, setembro 19). *Os desafios da pesquisa sobre o trabalho na atualidade*. Nuevo Blog. Recuperado de <http://nuevoblog.com/2020/09/19/os-desafios-da-pesquisa-sobre-o-trabalho-na-atualidade/>

Pereira, J. L., Filho. (2020). *O futuro do trabalho e novos modelos de gestão de pessoas* (Tese de doutorado, FGV – EAESP).

Zago, M. A. (2020). *O Estado de S. Paulo*. Entrevista. Recuperado de <https://sustentabilidade.estadao.com.br/noticias/geral,mundo-gira-por-causa-do-progresso-cientifico-diz-presidente-da-fapesp,70003445941>

ARTIGOS

Submetido 09.04.2019. Aprovado 19.03.2020

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editora Científica convidada: Alketa Peci

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200502>

REINVENTANDO O COTIDIANO: ANÁLISE DE PRÁTICAS DE CONSUMO SOB A ÓTICA DE CERTEAU

Reinventing Everyday Life: Consumption Practices Analysis under Certeau's Optics

Reinventando la vida cotidiana: Prácticas de consumo bajo la óptica de Certeau

RESUMO

O objetivo deste trabalho é compreender como a frequência às Academias ao Ar Livre (AALs) por parte dos idosos molda suas práticas de consumo e (re)inventa o seu cotidiano. Como suporte teórico, adotamos uma abordagem interdisciplinar entre pós-modernismo e estudos de cultura de consumo com a teoria das práticas cotidianas de Michel de Certeau. A pesquisa é de natureza qualitativa, e as informações foram coletadas com idosos frequentadores de AALs. As análises seguiram a concepção da pesquisa interpretativista para organização e categorização das informações. A frequência à AAL revelou-se como ponto de partida para a (re)invenção do cotidiano dos idosos. Essa (re)invenção do cotidiano ocorre a partir de novas práticas de consumo que emergem por meio dos desdobramentos de uma nova dinâmica na vida deles. Ao final, indicamos nova possibilidade de investigação teórica em estudos de consumo relacionados com práticas, além da relevância apresentada no âmbito social.

PALAVRAS-CHAVE | Cultura de consumo, pós-modernismo, Michel de Certeau, idosos, Academias ao Ar Livre.

ABSTRACT

The aim of this study is to understand how the frequency of attendance at outdoor exercise gyms by elderly people shapes their consumption practices and reinvents their daily lives. As a theoretical support, we adopted an interdisciplinary approach between postmodernism and consumer culture studies using Michel de Certeau's theory of everyday practices. Data for this qualitative study was collected through participant observation and interviews with elderly people who attended an outdoor exercise gym. Analysis followed the concept of interpretative research for organizing and categorizing information. The frequency of attendance at outdoor exercise gyms was shown to be a starting point for the reinvention of the daily life of elderly people. This reinvention of everyday life comes from new consumption practices that emerge by means of a new dynamic in their lives. Finally, we present a new possibility of theoretical investigation in consumer studies related to consumption practices.

KEYWORDS | Consumer Culture, post modernism, Michel de Certeau, Elderly, outdoor exercise gyms.

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es comprender cómo la frecuencia de uso de los gimnasios al aire libre (GAL) por parte de los ancianos moldea sus prácticas de consumo y (re)inventa su vida cotidiana. Como soporte teórico, adoptamos un enfoque interdisciplinario entre posmodernismo y estudios de cultura de consumo con la teoría de las prácticas cotidianas, de Michel de Certeau. La investigación es cualitativa y las informaciones han sido recolectadas a través de observación participante y entrevistas con ancianos frequentadores de GAL. Los análisis siguieron la concepción de la investigación interpretativa para organizar y categorizar las informaciones. La frecuencia de uso de GAL se ha revelado como punto de partida para la (re)invencción de la vida cotidiana de los ancianos que ocurre a partir de nuevas prácticas de consumo que emergen desde de una nueva dinámica en sus vidas. Al final indicamos nuevas posibilidades de investigación teórica en estudios sobre consumo relacionados con prácticas.

PALABRAS CLAVE | Cultura de consumo, posmodernismo, Michel de Certeau, ancianos, gimnasios al aire libre.

FERNANDA GUARNIERI¹
fernandamguarnieri@gmail.com
0000-0001-5645-7657

FRANCISCO GIOVANNI DAVID VIEIRA¹
fgdvieira@uem.br
0000-0002-6204-0855

¹Universidade Estadual de Maringá,
Programa de Pós Graduação em
Administração, Maringá, PR, Brasil

INTRODUÇÃO

O consumo tem significado central em nossas práticas cotidianas, permitindo nos localizar na sociedade (re)criando, (re)apropriando, (re)inventando e (re)contextualizando os significados (Wattanasuwan, 2005). Essa perspectiva insere-se nas concepções e ideias do pós-modernismo que refletem o consumo como produção (Firat & Venkatesh, 1995). Por meio dessa ótica, o consumidor é compreendido como um criador, cujas ações são realizadas por meio de um processo cultural (Thomas, 1997). Da mesma forma, as micropráticas cotidianas são consideradas como os aspectos que melhor definem a condição humana, assim como descontinuidades, pluralidades, caos, instabilidade, mudanças constantes e paradoxo (Venkatesh, Sherry, & Firat, 1993).

Emerge, assim, a compreensão de que é imperativo considerar o consumo como prática (Askegaard & Linnet, 2011). Ao falar sobre consumo, também estamos falando sobre práticas da vida cotidiana dos indivíduos, as quais atribuem sentido para a sua vida, pois são realizadas ao longo do tempo e do espaço (Røpke, 2009). Warde (2005) ressalta que as práticas envolvem apropriação e uso de bens, serviços e espaços, o que interfere na compreensão dos indivíduos sobre as práticas com as quais estão envolvidos anteriormente ao pensar sobre o consumo.

Práticas têm sido estudadas a partir de algumas perspectivas em consumo, as quais têm como base diferentes trabalhos, destacando-se Bourdieu (1977), Giddens (2009), Reckwitz (2002), Shove e Pantzar (2005), Warde (2005), Shove, Pantzar e Watson (2012) e Sauerbronn, Teixeira e Lodi (2019). O foco predominante nessas abordagens recai sobre a vida cotidiana. Entretanto, a literatura não discute como ocorre o desdobramento de uma determinada prática em outras práticas de consumo a partir da visão de indivíduos que são esquecidos diante da estrutura social. Em vista disso, chamamos a atenção para a teoria das práticas cotidianas de Certeau, ainda não explorada em estudos de consumo. Utilizando a abordagem certeuniana sobre a teoria das práticas cotidianas como quadro teórico-analítico, acessamos a visão do indivíduo comum para compreensão de práticas cotidianas de consumo.

Certeau (2014) chama a atenção para a criatividade dos indivíduos ordinários, que inventam para si mesmos o cotidiano. Nesse sentido, a preocupação analítica é com as diferentes operações e maneiras de uso de produtos e serviços por parte desses indivíduos, e não com os produtos e serviços adquiridos e usados propriamente (Giard, 2014).

Askegaard e Linnet (2011) ressaltam que as práticas decorrem de estruturas externas, porém se alteram a partir de

atos que surgem continuamente, resultado de trocas simbólicas, criatividade e subversão em um determinado contexto social. Para Certeau (2014), as estratégias socioeconômicas e políticas ocorrem no âmbito da cidade e, apesar de estas serem “tema dominante dos legendários políticos” (p. 161), não são entendidas como um campo onde ocorrem operações controladas e já programadas. Perante os discursos que ideologizam, multiplicam-se as astúcias e combinações indissociáveis dos usuários. É a partir desse cenário que o cotidiano se desdobra, o qual pode ser compreendido de duas formas, sendo a visão do alto – da administração urbana, das estratégias econômicas e políticas implantadas – e a visão do chão – compreendida no acesso e no olhar do homem ordinário (Certeau, 2014).

Posto isso, alguns questionamentos motivaram nossa investigação. A indagação sobre como o consumo de determinado espaço público (re)inventa o indivíduo, suas relações e seu cotidiano é o ponto de partida que definimos para estabelecer nosso objetivo de pesquisa, conforme apresentado mais adiante.

Nesse cenário, pautados pela compreensão do consumo como produção, apropriação e transformação, identificamos as Academias ao Ar Livre (AALs), desenvolvidas com base em diretrizes de estratégias de políticas públicas para o investimento em ações para a promoção e prevenção da saúde, especialmente dos idosos. Para tanto, acessando o olhar do indivíduo, e, mais do que pensando sobre a representatividade do aumento no número de idosos para a sociedade e atribuindo a eles um determinado potencial de consumo, buscamos observar como eles consomem a partir de mudanças que constituem a sua vida cotidiana. Dessa forma, definimos o objetivo de compreender como a frequência às AALs por parte dos idosos molda suas práticas de consumo e (re)inventa o seu cotidiano.

A contribuição deste trabalho repousa em quatro aspectos. Do ponto de vista teórico, empreende um esforço para avançar na agenda de pesquisa de estudos de consumo, especificamente ao inovar teoricamente e construir um diálogo com a teoria das práticas cotidianas, sob a ótica de Michel de Certeau. Da perspectiva social, ampliamos a compreensão sobre como a sociedade está organizada em determinada esfera, aproximando os interesses acadêmicos aos dos governos e da sociedade. Do ponto de vista empírico, lançamos um olhar sobre um fenômeno cuja dinâmica envolve sujeitos que enfrentam uma condição de invisibilidade social, mas que são capazes de empreender práticas de consumo que provocam uma (re) invenção nos seus cotidianos, assim como contribuímos para a compreensão da proposta do espaço da AAL, uma vez que, para os frequentadores, o seu sentido social é evidenciado perante o sentido biológico.

CULTURA DE CONSUMO E TEORIA DAS PRÁTICAS COTIDIANAS: COMPREENDENDO AS MANEIRAS DE FAZER

No contexto descentrado do pós-modernismo, o consumidor é visto para além de lentes unificadoras, de modo a considerar suas práticas cotidianas (Firat & Venkatesh, 1995). Dentro dessa concepção, os estudos de cultura de consumo enfatizam a fragmentação, pluralidade, fluidez e hibridização do consumo e do modo de vida (Arnould & Thompson, 2005; Firat & Shultz, 1997; Firat & Venkatesh, 1995).

Os estudos de cultura de consumo partem de uma perspectiva de orientação cultural, sendo os aspectos culturais notados nas relações de consumo, uma vez que estas ocorrem mediante os indivíduos e produtos e/ou serviços repletos de significados e valores (Douglas & Isherwood, 1978). Esses significados e valores são atribuídos aos produtos e/ou serviços, por meio do processo do consumo, ao considerar o indivíduo como consumidor, mas também produtor de significados dentro de um mundo culturalmente construído (Certeau, 2014; Douglas & Isherwood, 1978; McCracken, 1986). Utilizando-se de ideias, imagens e símbolos, o indivíduo como consumidor, por meio do seu consumo simbólico, (re)configura sua identidade (Schau, 2000) e objetivos de vida (Arnould & Thompson, 2005).

Dessa forma, a essência está no fato de o consumidor buscar por experiências diferentes, sendo estas não só por meio do que um bem pode proporcionar, mas a partir das condições das práticas de consumo, que podem proporcionar significados, enfatizando a interatividade e criatividade (Cova, 1996; Firat, Dholakia, & Venkatesh, 1995). Na pós-modernidade, um produto ou serviço será cada vez menos concluído e cada vez mais um processo por meio do qual o consumidor consegue imergir e fornecer *inputs*. Esse processo é uma produção e reprodução contínua de imagens e significados simbólicos, em que os indivíduos empregam as suas maneiras de fazer, partindo do entendimento sobre o essencial não ocorrer a partir da produção, mas de uma produção específica, a do fabricante da cidade, de serviços e de objetos (Certeau, 1985).

O consumo visto como uma atividade cotidiana, resultado de uma produção própria e uma apropriação criativa, é o que alguns teóricos buscam postular sobre a micropolítica do cotidiano. O cotidiano é compreendido como uma forma de conhecer e analisar a realidade social, evidenciando a dinâmica dos processos de acomodação e mudança social (Levigard & Barbosa, 2010). Sua compreensão ocorre por meio dos “processos de interações entre sujeitos, artefatos e demais

aspectos materiais e simbólicos da sociedade” (Oliveira, 2014, p. 33).

Certeau, Giard e Mayol (2013) apresentam o cotidiano como “[...] aquilo que nos é dado cada dia (ou que nos cabe em partilha), nos pressiona dia após dia, nos oprime, pois existe uma opressão no presente. [...] O cotidiano é aquilo que nos prende intimamente, a partir do interior” (p. 31). Certeau (2014) defende discutir o cotidiano por meio de sua produção pelos indivíduos, destruindo o caráter de passividade deles diante da sociedade. Considerando que as interações entre os indivíduos constituem o cotidiano e que os processos de produção e apropriação ocorrem nos espaços a partir dessas interações, para Certeau (2014), nenhum espaço social pode ser instalado na certeza da neutralidade.

Em vista disso, Certeau (2014) volta-se para a forma como esse homem ordinário apropria-se ou reapropria-se, por meio de suas diferentes maneiras de fazer, daquilo que lhe é oferecido, ou seja, as suas operações e os seus usos. Trata-se “de esboçar uma teoria das práticas cotidianas para extrair do seu ruído as maneiras de fazer” (Giard, 2014, p. 16). As maneiras de fazer referem-se à forma como o usuário ressignifica as estruturas ou os modelos de consumo, modificando e criando o seu próprio cotidiano (Certeau, 2014, p. 33).

As práticas cotidianas são operações e manipulações que subvertem a compreensão conceitual padrão sobre serem uma rotina ou uma regularidade (Certeau, 2014; Leite, 2010). Pode parecer simples, mas não o é, quando Certeau (1985) defende que devemos “encarar as práticas cotidianas enquanto práticas” (p. 2), uma vez que o fundamental não é o que o indivíduo come, percorre ou assiste, mas o que é feito ou que se fabrica com o que se come, percorre ou assiste (Certeau, 1985). Conforme defendido pelo autor, o que envolve as práticas cotidianas é um esforço para interpretação dessa “antropofagia praticada pelo consumidor”, que, por meio do ato do consumo, utiliza para interesse próprio uma norma que lhe é objetivamente imposta.

Para tanto, Certeau (2014) distingue as práticas entre dois conjuntos de formalidades: táticas e estratégias, uma vez que essas práticas são realizadas por meio das relações de poder e forças presentes no espaço. As estratégias são postuladas em um lugar e remetem à habilidade de produzir e impor uma ordem quanto àquilo que é formalmente estabelecido, e por essa razão possuem um lugar próprio, delimitado e estável. As táticas, por outro lado, são práticas cotidianas que circulam entre as brechas do controle estratégico sobre o espaço (Certeau, 2014). São dependentes do tempo e do contexto, utilizando esse lugar próprio para (re)inventar um espaço para si mesmo, sendo esse espaço um lugar praticado e produzido, fruto das

dinâmicas de movimentos ou operações dos indivíduos ou grupos (Certeau, 2014).

Highmore (2006) assinala que a essência das práticas cotidianas de Certeau é que elas são construídas à volta dos atos de apropriação e reapropriação, uma vez que as astúcias, as teimosias e as invisibilidades de tais apropriações caracterizam as operações dos indivíduos. Conforme Neubauer (1999), o choque entre apropriação e o que é imposto, seja por autoridades políticas, religiosas ou culturais, é a interface entre táticas e estratégias. A apropriação torna a estratégia compreensível, humanizando o processo de transferência cultural e restaurando a nossa compreensão histórica (Neubauer, 1999).

Assim, as práticas de espaço são analisadas por Certeau (2014) a partir da distinção que ele estabelece entre lugar e espaço. Para Certeau (2014), do mesmo modo que o lugar é fragmento, estabilidade e dimensão material, não é, necessariamente, físico, uma vez que a sociedade também é construída pelos discursos materializados nas linguagens (Certeau, 1985, 2014; Oliveira, 2014; Oliveira & Cavedon, 2013).

IDOSOS E ENVELHECIMENTO: UMA APROXIMAÇÃO COM OS ATORES DA PESQUISA

O conceito de idoso está diretamente atrelado ao envelhecimento, sendo este um curso universal do ser humano, iniciado desde a concepção e terminando com a morte (Cortez, Cortez, & Costa, 2015). Os conceitos teóricos sobre o tema podem ser compreendidos a partir de duas posições distintas principais (Dalmoro & Vittorazzi, 2016). Sob uma perspectiva, destacam-se os estudos geriátricos, associando os aspectos físicos e psicológicos como limitadores físicos do envelhecimento (Barnhart & Peñaloza, 2013; John & Cole, 1986), o valor do indivíduo para o mercado de trabalho, assim como situações emocionais e sentimento de vulnerabilidade (Lee & Geistfeld, 1999), que abrangem a aposentadoria, saída dos filhos de casa, possível relação conjugal desgastada ou viuvez. E, em grande parte, tratando especificamente das mulheres, a desvalorização estética do corpo (Ballstaedt, 2007).

Em contrapartida, assumindo um olhar cultural, o envelhecimento está atrelado a uma construção social, que busca dismantelar a imagem de fim da vida. Moschis (2012) ressalta as adaptações na vida da pessoa idosa, influenciadas por meio da capacidade de agência, novas experiências de vida e o contexto sócio-histórico. Essas adaptações seguem

padrões não lineares, depreendendo-se de determinismos, estereótipos e padrões de comportamento quanto à faixa etária (Debert, 2004). Contrário à compreensão da vida da pessoa idosa associada como sem sentido, do ponto de vista cultural, esses mesmos indivíduos são instigados a construir novas identidades e papéis sociais, mantendo estilos de vida e sua permanência no mercado de consumo (Barnhart & Peñaloza, 2013; Dalmoro & Vittorazzi, 2016).

Aproximando-nos mais da visão cultural e assumindo essa interpretação, compreendemos a pluralidade de experiências, que decorre com o tempo e de modo diferente para cada um dos indivíduos, conforme envelhecemos, mas que não nos limita quanto à recriação de identidade e estilo de vida. Para Logan, Ward e Spitze (1992), a idade, inerente ao envelhecimento, não remete somente ao conceito cronológico, mas ao significado cultural dessa idade, assim como à apreensão da autoimagem e ao sentimento de cada indivíduo.

Ressaltamos, ainda, a compreensão do idoso como um agente ativo na sociedade e no que concerne ao mercado e, conseqüentemente, a suas práticas de consumo. Tais práticas constituem-se, de modo central, na criação e manutenção social do idoso, assim como influenciam e são influenciadas por ele (Dalmoro & Vittorazzi, 2016). Por isso, nossa compreensão quanto à subjetivação do idoso como consumidor, uma vez a que a construção e afirmação identitária pode ser compreendida como base no consumo (McCracken, 2003).

Considerando o consumo como uma dimensão social complexa e multifacetada, a construção desse arcabouço teórico e conceitual fundamenta a escolha teórica e analítica e orientação metodológica, assim como os achados que emanam da pesquisa empírica.

MÉTODO

A abordagem qualitativa foi utilizada para a realização da pesquisa, seguindo a perspectiva interpretativista (Dezin & Lincoln, 2006; Tadajewski, 2006; Vieira, 2013). O interpretativismo é a perspectiva que orienta esta pesquisa porque nos permite avançar para além do que é consumido, buscando compreender como as práticas de consumo ocorrem em determinado contexto, sendo essas construídas por meio de interações entre os indivíduos que criam suas maneiras de fazer (Arnould & Thompson, 2005; Certeau, 2014; Firat & Venkatesh, 1995). Esses indivíduos tornaram-se informantes ativos da pesquisa, guiando o processo de investigação e fornecendo informações (Sauerbronn, Cerchiaro, & Ayrosa, 2011).

No primeiro momento, por meio do material informativo divulgado pela Prefeitura de uma cidade do interior da Região Sul do Brasil, realizamos a pesquisa documental com o objetivo de obter informações sobre as AALs. No segundo momento, realizamos observação participante (Paterson, Bottorff, & Hewat, 2003) e entrevistas (Gaskell, 2002; McCracken, 1988). É digno de nota que a observação participante nos permitiu compreender as sutilezas das práticas cotidianas e as singularidades das maneiras de fazer, uma vez que essas últimas não são possíveis de serem capturadas por modelos e formalizações usuais que deixam escapar as operações e usos individuais, nem somente por entrevistas (Certeau, 2014; Highmore, 2006). Todos foram abordados durante as visitas nas AALs e selecionados a partir de dois requisitos: frequentar semanalmente a AAL e ter 60 anos de idade ou mais, conforme o Estatuto do Idoso do Brasil (Lei n. 10.741, 2003).

Em um momento anterior ao início formal do trabalho de campo, realizamos um estudo exploratório em uma AAL do município (ver Guarnieri, Chagas, & Vieira, 2018) e visitas em determinadas academias. Nas duas situações, conseguimos nos aproximar e interagir com os idosos frequentadores das AALs, o que contribuiu para melhor adequação da forma de interação durante o trabalho de campo, assim como proporcionou maior conhecimento do campo e maior facilidade de acesso com os informantes.

Como o nosso objetivo avança para além das fronteiras dos espaços das AALs, as observações também ocorreram em diferentes locais e eventos frequentados pelos informantes, como: aula de dança circular; oração do terço; campeonato de boliche; visita ao asilo; baile da terceira idade; caminhadas no parque; aulas de exercícios de alongamento; encontro em café e em supermercado; e visitas à residência. Ao frequentar esses diferentes lugares e participar dos eventos, tivemos acesso a quem frequenta as AALs, como ocorrem as interações no espaço da AAL, sobre o que conversam, como se vestem, como ocorrem os relacionamentos com outras pessoas fora do espaço da AAL, o que e como consomem, quais atividades realizam, quais desejos e anseios possuem, entre outras informações. Todo esse arcabouço de interações envolve as práticas cotidianas de consumo dos idosos que frequentam as AALs. Destacamos que a participação nesses eventos e lugares não ocorreu com todos os informantes, principalmente, devido a questões de disponibilidade e autorização deles. Essas observações foram registradas em um diário de campo, totalizando 64 páginas em formato eletrônico e acervo fotográfico com 130 imagens.

Conduzimos 24 entrevistas, todas as quais foram gravadas, com exceção de uma. As durações das entrevistas foram entre

26 minutos e 1 hora e 37 minutos. Elaboramos um guia para a condução das entrevistas, mas sem a intenção de estabelecer categorias prévias para as análises. Esse guia foi adequado continuamente, conforme o desenvolvimento do trabalho. Todas as entrevistas foram realizadas pessoalmente e posteriormente transcritas na íntegra, totalizando 291 páginas de transcrições. Os nomes dos informantes são atribuídos de maneira fictícia para manter o anonimato.

O processo de análise do *corpus* da pesquisa foi fundamentado nas orientações de alguns autores, como Ryan e Bernard (2003), Moisander e Valtonen (2006) e Saldaña (2009), para a organização e categorização das informações. O *Software ATLAS.ti*, versão 7, foi utilizado para organização das entrevistas transcritas, anotações e reflexões do diário de campo. Adotamos o sistema de classificação por códigos – codificação –, que emergiram do *corpus* de pesquisa e que respondiam ao objetivo proposto (Ryan & Bernard, 2003). Conforme a leitura dos materiais, procuramos por repetições, similaridades e diferenças, comportamentos, sentimentos, contextos, significados, ausências, entre outros aspectos que constituíam as narrativas das entrevistas e as anotações no diário de campo. Essa codificação residiu na demarcação de segmentos dos textos por meio de códigos, que foram posteriormente agrupados em subcategorias, resultando em categorias.

Posto isso, as categorias foram estabelecidas, sendo: a proposta da AAL, o “antes” de começar a frequentar a AAL, consequências da frequência no espaço da AAL, novos hábitos de consumo, novas atividades de consumo, relacionamentos e em constante (re)invenção. Essas categorias constituem o *corpus* de pesquisa sobre o qual realizamos as análises, conforme será explicado nas próximas seções.

RESULTADOS

Os resultados mostram como a frequência ao espaço da AAL introduz uma nova dinâmica para a vida desses indivíduos, processando constante (re)invenção do seu cotidiano, como desdobramentos de suas práticas de consumo. Tais práticas resultam das maneiras de uso e apropriação desse espaço por parte dos idosos, que agem diante de uma proposta de estratégia de política pública. Não obstante, essas estratégias são “urbanizadas” por meio dos movimentos apreendidos pelas táticas, que se proliferam. Dessa forma, anteriormente à compreensão da visão do chão, isto é, dos idosos que frequentam as AALs, buscamos compreender a visão do alto quanto às estratégias de políticas públicas. Não buscamos confrontar as

duas visões, uma vez que a discussão de estratégias de políticas públicas demanda a compreensão de uma macroabordagem, mas caracterizar a proposta das AALs, uma vez que é a partir dessas ações de implementações que ocorre o fenômeno de consumo aqui estudado.

A proposta da Academia ao Ar Livre (AAL)

A proposta da AAL emergiu do interesse de representantes da Prefeitura de um município no interior da Região Sul do Brasil em reduzir as elevadas despesas com demandas de saúde pública, especialmente com remédios para doenças crônicas. A partir dessa proposta, no ano de 2006, foi inaugurada a primeira AAL, inicialmente denominada Academia da Terceira Idade. Conforme o nome já especifica, a ideia foi, a princípio, pensada para os idosos, por serem a parte da população que demandava o maior gasto quanto aos referidos remédios.

A Prefeitura definiu, por meio das AALs, o objetivo de “incentivar, principalmente entre os idosos, a prática regular de atividade física, a socialização, a melhora da autoestima e da saúde em geral” (material informativo). Para alcançar o objetivo proposto, foram realizadas parcerias público-privadas para implantação das AALs.

Atualmente existem 62 AALs no município, constituídas por 10 aparelhos de ginástica e instaladas ao ar livre, próximas às Unidades Básicas de Saúde, Centros Esportivos, Praças ou Parques, permitindo ao usuário realizar exercícios de alongamento, fortalecimento, desenvolvimento da musculatura e aeróbico. Esses benefícios, segundo consta nos documentos analisados e é apregoado pela Prefeitura, são garantidos para quem frequenta a academia semanalmente durante, pelo menos, 30 minutos por dia.

Mediante a análise dos resultados, os representantes da Prefeitura apontam que a proposta da AAL alcança o seu objetivo, uma vez que a aceitação, por parte da população, especialmente os idosos portadores de doenças crônicas, foi positiva e significativa. Do mesmo modo, afirmam que a prática da atividade física está contribuindo com a prevenção de doenças e proporcionando qualidade de vida aos usuários, reduzindo os custos sociais, internações hospitalares e mortalidade (material informativo).

Práticas de consumo como (re)invenção do cotidiano

Ao buscar compreender quem são os idosos frequentadores das AALs e tendo como base as concepções pós-modernas,

compreendemo-los como fragmentados e descentrados, como *bricoleurs* que justapõem suas diferentes práticas cotidianas priorizando a experiência. Fragmentados e descentrados quanto às suas vidas e experiências, rompendo com uma realidade única, buscando viver os momentos de suas experiências atrelados à sensação e ao prazer, construindo seu próprio significado. Não há um único estilo de vida associado a esse indivíduo idoso, uma vez que ele recontextualiza aquilo que lhe é dado, fazendo uma bricolagem, ou, ainda, o consumo como uma produção, que pode ser apontado como a reversão de produção e consumo, como descrito por [Firat e Venkatesh \(1995\)](#).

Os idosos que frequentam a AAL o fazem devido a benefícios próprios, apropriando-se do espaço e moldando os significados conforme o seu interesse, implicando suas práticas de consumo. Os benefícios extraídos da prática de frequentar a AAL podem ser vistos por meio de duas formas. Primeiro, observamos que, além da aproximação com a atividade física, a frequência a AAL é como um auxílio para superação de alguma situação difícil, como uma forma de adaptação às dificuldades enfrentadas, ou, como no caso de grande parte das mulheres informantes, que, ao ficarem viúvas, encontraram uma forma de superação ao frequentarem a academia. Segundo, concerne aos benefícios resultantes da frequência e sociabilidade no espaço da AAL. Os benefícios não são percebidos somente devido ao fato de utilizar os aparelhos da academia, mas, principalmente, de estar presente, convivendo e interagindo com pessoas nesse espaço. Um conjunto de aspectos observados provoca efeitos favoráveis em cada um dos informantes, como a disposição. Quando atribuíam “disposição” como o maior benefício percebido por frequentar a AAL, os idosos referiam-se tanto à condição física, como vigor, energia, animação e resistência, quanto ao autocuidado, ao desejo de buscar aprender algo novo, autoestima, ao desejo e necessidade por sair de casa. O seguinte trecho relatado ilustra a ideia do que está por trás do termo disposição:

Ah, eu me sinto melhor. Até minha filha fala que eu me sinto mais para frente... Mais coragem. Mais tudo. [...] Mais para frente é assim, mais alegre, que a *deprê* já passou. Assim eu me sinto muito bem. Antes ficava mais amuada em casa. Mais assistindo novela, mas agora não. Agora tenho outros afazeres melhores. ([Carmem, 79](#))

O consumo dos idosos ocorre por meio de significados e valores atribuídos aos benefícios percebidos após começarem a frequentar as AALs. É nesse sentido que [Douglas e Isherwood \(1978\)](#) discorrem sobre considerar o indivíduo como consumidor e

produtor de significados, dentro de uma realidade culturalmente construída por eles mesmos. Assim, novos hábitos e novas atividades de consumo passam a constituir o cotidiano desses idosos, como uma forma de resistência e mudança quanto ao que é vivido em seu cotidiano. Dado que cada um dos idosos age diante de circunstâncias particulares de seu cotidiano, ressaltamos a compreensão de suas práticas cotidianas, e não o contrário, quando são observados por meio de lentes unificadoras, conforme indicado por [Firat e Venkatesh \(1995\)](#) e [Certeau \(2014\)](#).

Os idosos foram mudando alguns hábitos e costumes após iniciarem a frequência à AAL. Prejudiciais à saúde ou não, são hábitos e costumes que foram substituídos por outros, também provocando desdobramentos quanto às práticas de consumo desses idosos, por exemplo, parar de fumar e sair para dançar. É possível identificar, em especial, mudanças quanto a hábitos alimentares e novos hábitos quanto ao consumo estético. Tais mudanças ocorrem devido ao novo modo de vida desses indivíduos. É por esse ponto de vista que [Certeau \(2014\)](#) postula sobre as maneiras de fazer, uma vez que, da apropriação de um espaço e de suas interações, os idosos ressignificam o que é atribuído ao espaço da AAL de modo a (re)criar e (re)inventar seu próprio cotidiano. Essas maneiras de fazer são práticas heterogêneas, teimosas e tortuosas, e que se passam por invisíveis, conforme lembra [Highmore \(2006\)](#), mas não o são.

A começar pelos novos hábitos alimentares, o fato de frequentar a AAL, praticar exercícios físicos e interagir com outras pessoas naquele espaço provoca o interesse em consumir de modo saudável. Tal como observado por [Sauerbronn et al. \(2019\)](#), as práticas alimentares foram alteradas considerando seus efeitos sobre a saúde do corpo. Além da preocupação de alimentar-se de maneira correta, a mudança quanto a esse novo hábito também ocorre por meio de instruções de profissionais de nutrição. Observamos, ainda, a preocupação de alguns informantes em produzir o próprio alimento, sendo o mais comum a produção de hortaliças, plantadas e cultivadas em espaços reservados no quintal de casa. O excerto abaixo revela como agem os informantes sobre os novos hábitos alimentares:

Mudou muito. Hoje como mais saudável... Como verdura, fruta. Pão integral, essas coisas assim... Pouca gordura. Eu não como muito sal também e tomo muita água. Tem que comer coisa saudável. Porque eu já tenho quantos anos? Eu tenho 73. ([Graça, 73](#))

Característica de grande parte das mulheres, mas não somente delas, o consumo estético é algo presente em suas

práticas cotidianas. Quando questionadas sobre o assunto, respondiam serem vaidosas e cuidarem da aparência. Constatamos esse interesse e desejo por cuidar de si mesma não somente por meio de suas falas, mas também por meio da maneira como se comportam e como se vestem, atentas aspectos que englobam o “estar na moda”, vestir-se de maneira harmoniosa, combinando os diferentes estilos. Há a preocupação com a roupa que combina com o corpo, e, de certa forma, associam também com a idade. Sendo atenção quanto à aparência e estética um desdobramento das implicações quanto à frequência à AAL, ressaltamos a importância do simbólico, por meio do qual os aspectos funcionais acabam por ficarem ocultos, uma vez que os aspectos da dimensão estética são ressaltados, como argumentado por [Firat e Shultz \(1997\)](#). Destacamos a fala de uma informante que exemplifica o que remete às mudanças quanto à preocupação com a estética e a aparência:

Melhorou. Porque tinha roupa que eu não usava mais e comecei a usar. Tinha calça lá que estava encostada lá há tempo. Emagreci e comecei a usar. Aí a gente sente um incentivo. [...] Olha no espelho e fala: “Estou mais bonitinha” (rindo). Estou me sentindo bem melhor. ([Cristina, 73](#))

Novas atividades de consumo também são desenvolvidas, assim como novos locais são frequentados, como clubes de dança, lanchonetes e bares, incluindo viagens. Essas novas atividades estão relacionadas ao entretenimento, diversão e como utilizar o tempo. Além de associar novas atividades com práticas que remetem ao lazer e diversão, outras atividades, como aquelas que complementam a prática da atividade física, passam a constituir o cotidiano de alguns dos informantes da pesquisa. Mesmo frequentando a AAL, pelos diversos motivos e benefícios mencionados, estimulados pela prática da atividade física, esses idosos procuram praticar atividades físicas em academias pagas e clubes de corrida. As novas atividades de consumo também englobam novos aprendizados, como cursos e aulas. O excerto a seguir retrata as realidades mencionadas:

Agora sempre saio, vou lá para o [clube de dança]. Lá meu neto me leva e me pega. Eu gosto de ir para a lanchonete junto com meu neto e com a noiva dele. Às vezes, ele me deixa e depois ele busca. Jogar uma partida de sinuca. Minha filha sai com os amigos dela, eu vou ficar sozinha dentro de casa? Mas de jeito nenhum. Eu falo para o meu neto: “Eu também vou junto, me

deixa na lanchonete tal”. E eu já gosto de jogar sinuca... E ele deixa. Encontro minhas amigas e meus amigos. (Carmem, 79)

Tais atividades ocorrem como uma produção por parte dos idosos, como maneiras de empregar normas estabelecidas quanto à frequência às AALs. É nesse sentido que Certeau (2014) aponta ser um jogo com aquilo que lhe é imposto, ou seja, as táticas dos idosos frequentadores das AALs, os quais aproveitam as ocasiões e tiram destes benefícios, construindo sua própria realidade.

Ainda, por todas as conquistas e aspectos que giram em torno da (re)invenção cotidiana, identificamos os sentimentos de ser capaz de conquistar algo. Essa sensação de ser útil e ser capaz soa, em alguns momentos, como uma reafirmação que se opõe a discursos que sugerem idosos como aqueles que vivem fazendo suas atividades sem algum sentido. De modo contrário, são pessoas que possuem orgulho de estar e ter [n]a idade que estão/têm, buscam estar informados e estar entre familiares e amigos, querem atividades que proporcionem diversão e prazer e são preocupados com a saúde e alimentação. Aposentam-se de suas atividades profissionais, mas não se aposentam de seus desejos e sonhos. Não importa a grandeza de sua ambição, estabelecem objetivos e projetos de vida, (re)inventando a própria vida, o próprio cotidiano.

DISCUSSÃO

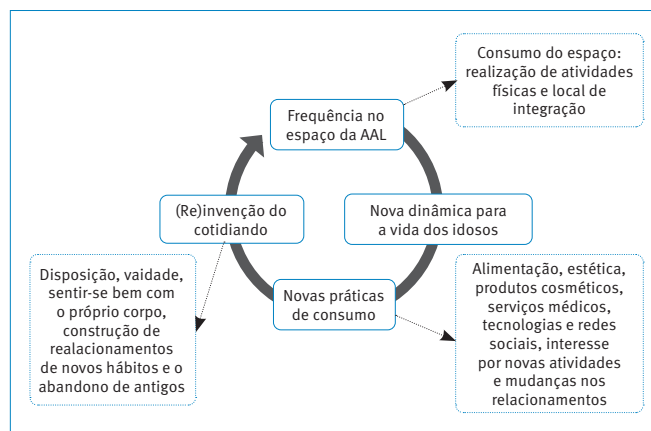
A partir da compreensão das práticas de consumo dos idosos frequentadores das AALs, como uma (re)invenção de seus cotidianos, observamos como se desdobra a prática de frequência nas academias em questão. Esses desdobramentos implicam suas práticas de consumo, por isso atribuímos o fato de frequentar o espaço da AAL como um vetor da (re)invenção cotidiana, sendo o ponto de partida de onde o consumo de um determinado espaço, produzido inicialmente por meio de estratégias públicas e, conseqüentemente, apropriado por meio das táticas de seus usuários, se desenvolve abrangendo a vida desses idosos.

Conforme exposto, esses idosos apropriam-se de uma nova dinâmica de suas vidas, o que, de modo conseqüente, implica suas práticas de consumo. Considerando o contexto pós-moderno, além do consumo do espaço da academia, os idosos buscam por diferentes experiências desempenhadas por meio de suas práticas de consumo, as quais têm como ênfase a interatividade (Cova, 1996; Firat et al., 1995). Tais práticas

englobam não somente o próprio consumo do espaço, como local de realização de atividades físicas ou de integração, mas também novos hábitos de consumo e interesse por novas atividades. Por isso, o interesse em compreender o “como” quanto aos desdobramentos de frequentar a AAL.

Ao olhar para essas implicações de novas práticas de consumo, serviços e bens de consumo podem estar ou não diretamente vinculados à atividade física. Atribuímos o fato de não estarem diretamente vinculados à atividade física no sentido de não se restringirem ou se caracterizarem por serem necessariamente material esportivo, como calçado ou roupa, mas por implicarem aspectos mais profundos das vidas desses idosos, modificando de maneira física e mental o corpo, como a vaidade, a autoestima, o sentir-se bem com o próprio corpo e a construção de relacionamentos. Por meio de um modelo conceitual (Figura 1), representamos os aspectos que constituem essa (re)invenção cotidiana.

Figura 1. Modelo conceitual: frequência no espaço da AAL como ponto de partida para (re)invenção cotidiana dos idosos



A prática de frequentar o espaço da AAL é o que promove nova dinâmica na vida dos idosos. Aprofundando a compreensão, indicamos que essa nova dinâmica processa novas práticas de consumo, (re)inventando o cotidiano. Essa reinvenção ocorre do modo que os idosos sentem e experienciam a disposição, o autocuidado, a vaidade, a busca por coisas novas e diferentes ocupações, o estabelecimento de rotinas, a definição de compromissos, a realização de atividades de lazer, a construção de novos hábitos e o abandono de antigos.

Identificamos que todo esse processo que constitui a vida dos idosos é constante, que advém da apropriação e reapropriação da sua frequência às AALs. Esse modelo conceitual que representamos reflete as maneiras de fazer dos

idosos, uma vez que se apropriam de um espaço organizado inventando e reinventando o seu próprio cotidiano. Além disso, todo esse cenário emerge do uso silencioso e heterogêneo desses indivíduos, combinando suas táticas à sua maneira (Certeau, 2014; Highmore, 2006).

A partir da compreensão do consumidor como produtor, criador e praticante (Certeau, 2014), constatamos a não passividade desses idosos, afirmando o consumo como um processo de produção e transformação (Firat et al., 1995). Apesar de o cotidiano ser dado, ele é manipulado conforme interesses dos próprios idosos (Firat & Venkatesh, 1995). São indivíduos que buscam ser independentes, como em um processo libertador daquilo que é preestabelecido.

As construir essa realidade, os idosos frequentadores das AALs buscam a experiência, assim como a sensação. Não somente os aspectos que constituem a mente, mas também o corpo, como uma forma de comunicar essas sensações (Firat & Venkatesh, 1995). A preocupação com a aparência, associada à vaidade e à estética, tanto quanto a alimentação, são as formas que refletem esse contexto, muitas vezes associando à autoimagem. Essas formas e os relacionamentos são o que Firat e Venkatesh (1995) atribuem como os produtos do consumo.

Com esse entendimento, observamos, especialmente entre os idosos frequentadores das AALs, indivíduos que são a somatória de tudo o que já viveram ao longo da vida, de todas as suas experiências, mas que mudam o seu cotidiano por meio de suas próprias práticas. Essa criação e manutenção da identidade emerge de suas práticas de consumo (McCracken, 2003) no que tange à posterior rotina de frequência à AAL.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir deste estudo, analisamos práticas de consumo como (re) invenção do cotidiano dos idosos após iniciarem a frequência às AALs. Com a imersão no campo junto a consumidores idosos, cujo índice populacional é crescente, lançamos luz a uma realidade empírica que remete aos indivíduos que estão à margem do contexto da sociedade e das próprias famílias, como no caso de grupos etários de pessoas mais velhas, que, em diferentes momentos, são subestimadas, passam por invisíveis ou inexistentes.

Além disso, com a velhice, que, para muitos, é transformada em um período cinza da vida, verificamos o contrário. Não associando no sentido de “melhor idade”, como muito é propagado por outros, mas como esse período da vida humana pode ser (re)inventado à sua maneira. Oferecemos nova

visão para o fenômeno de consumo, explorando como práticas cotidianas de consumo podem também ser práticas libertadoras e de resistências por parte dos idosos.

A integração social é um fator principal diante da prática de atividades físicas, reforçando a dinâmica social *versus* dinâmica biológica que envolve o idoso frequentador da AAL. Não é somente a atividade física realizada no espaço da academia, mas principalmente a integração e sociabilidade que ocorre nesse mesmo espaço, com as amizades e companhias de outros frequentadores. Isso é exemplificado pelas dimensões das experiências adquiridas por meio do consumo dos idosos.

Destacamos quatro maiores contribuições desta pesquisa. A primeira aponta uma nova possibilidade de investigação teórica em estudos de consumo relacionados com práticas, pelas lentes de Certeau (2014) e Certeau et al. (2013). A compreensão dessas práticas faz-se relevante para a produção do conhecimento em *marketing*, pois, sendo a abordagem desses estudos constituída por perspectivas teóricas quanto às ações do consumidor, mercado e seus significados, a interdisciplinaridade contribui para um diálogo entre os estudos de práticas de consumo e demais áreas do conhecimento.

Na mesma direção, a segunda contribuição está atrelada ao fato de ser um estudo relevante para a sociedade. Além de contribuições acadêmicas e gerenciais, avançamos sobre a compreensão de como a sociedade está organizada em determinada esfera. Aliamos o quadro teórico utilizado às demandas sobre envelhecimento populacional em uma perspectiva diferente de fragilidade, doenças e perdas, aproximando os interesses acadêmicos aos dos governos e da sociedade.

A terceira está relacionada a como o cotidiano pode ser (re)inventado por meio do consumo, sendo esse processo um meio que contribui para o estabelecimento da identidade e do autorreconhecimento do consumidor. Isso é compreendido uma vez que, por meio do consumo do espaço, ocorre o consumo material, provocando o consumo simbólico. Dito de outra forma, a prática de frequência no espaço da AAL desencadeia outras práticas, mais especificamente, práticas de consumo. Para tanto, buscamos aprofundar essas compreensões, ressaltando o que abrange as práticas de consumo dos idosos frequentadores das AALs, como as suas subjetivações e afirmações identitárias.

A quarta contribuição ressaltada emerge da proposta do espaço da AAL. Um espaço desenhado estrategicamente com foco em questões biológicas, no que diz respeito à saúde dos idosos, torna-se um espaço que incorpora questões sociais, de modo que a frequência implica desdobramentos quanto à (re) invenção do cotidiano desses mesmos idosos, o que permite

observar que tal (re)invenção, no âmbito das táticas, avança para um sentido social, mais do que um sentido meramente biológico. No sentido social, evidencia o uso, a sociabilidade, a apropriação e relações sociais e coletivas dos idosos. Por meio do que eles representam quanto à disposição, constroem o espaço da AAL e seu significado partir de suas táticas, contrapondo e resistindo ao que lhes é atribuído, especialmente quanto ao que se refere ao envelhecimento. Já o sentido biológico representa um discurso utilizado no contexto das estratégias.

Para pesquisas futuras, acreditamos que a realização desta pesquisa é o início da interdisciplinaridade entre os estudos de consumo e teoria das práticas cotidianas de Certeau. Sugerimos que estudos futuros, especialmente quanto à teoria da prática ou práticas de consumo, possam apropriar-se desta lente teórica. No mesmo sentido, ao evidenciar que os espaços podem ser produzidos por meio de estratégias e táticas, há caminhos a seguir a partir de intervenções externas no espaço público, questionando a possibilidade de rupturas de rotinas e rituais.

Por fim, ao pensar no componente material das práticas que é constituído pelos equipamentos instalados nos espaços das academias, ressaltamos as possibilidades de pesquisas fundamentadas em ontologias orientadas aos objetos (OOO) ou materialidades como elementos constitutivos de práticas. Diferente do que apresentamos, estudos futuros podem olhar para as academias não como o ponto de partida para a análise de práticas cotidianas, mas como tais academias representam rupturas na construção espacial das cidades.

REFERÊNCIAS

- Arnould, E. J., & Thompson, C. J. (2005). *Consumer Culture Theory (CCT): Twenty years of research*. *Journal of Consumer Research*, 31(4), 868-882. doi: 10.1086/426626
- Askegaard, S., & Linnet, J. T. (2011). *Towards an epistemology of consumer culture theory: Phenomenology and the context of context*. *Marketing Theory*, 11(4), 381-404. doi: 10.1177/1470593111418796
- Ballstaedt, A. L. M. P. (2007, novembro). *Comportamento e estilo de vida da população idosa e seu poder de consumo*. II Encontro Latinoamericano de Diseño, Buenos Aires, Argentina.
- Barnhart, M., & Peñaloza, L. (2013). *Who are you calling old? Negotiating old age identity in the elderly consumption ensemble*. *Journal of Consumer Research*, 39(6), 1133-1153. doi: 10.1086/668536
- Bourdieu, P. (1977). *Outline of a theory of practice*. Cambridge, UK: University Press.
- Certeau, M. de. (1985). Teoria e métodos no estudo das práticas cotidianas. In M. I. Szmrecsanyi (Org.), *Cotidiano, cultura popular e planejamento urbano* (pp.3-17). São Paulo, SP: FAU/USP.
- Certeau, M. de. (2014). *A invenção do cotidiano: 1. Artes de fazer* (22ª ed.). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Certeau, M. de., Giard, L., & Mayol, P. (2013). *A invenção do cotidiano: 2. Morar, cozinhar* (12ªed.). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Cortez, D. A. G., Cortez, L. E. R., & Costa, R. B. (2015). Antioxidantes na prevenção do envelhecimento. In D. A. G. Cortez, L. E. R. Cortez, R. M. T. Gimenes, & R. M. Bennemann (Orgs.), *Envelhecer saudável: Uma abordagem interdisciplinar do envelhecimento ativo* (pp.11-26). São Paulo, SP: Gregory.
- Cova, B. (1996). *What postmodernism means to marketing managers*. *European Management Journal*, 14(5), 494-499. doi: 10.1016/0263-2373(96)00043-6
- Dalmoro, M., & Vittorazzi, K. (2016). *Trajetórias de consumo: O sujeito-consumidor de serviços bancários na terceira idade*. *Revista de Administração Contemporânea*, 20(3), 328-346. doi: 10.1590/1982-7849rac2016140059
- Debert, G. G. (2004). *A reinvenção da velhice: Socialização e processos de reprivatização do envelhecimento*. São Paulo, SP: Fapesp.
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2006). Introdução: A disciplina e a prática da pesquisa qualitativa. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Orgs.), *O planejamento da pesquisa qualitativa: Teorias e abordagens* (2ª ed., pp.15-41). Porto Alegre, RS: Artmed.
- Douglas, M., & Isherwood, B. (1978). *The world of goods: Towards an anthropology of consumption*. London, UK: Allen Lane.
- Firat, A. F., Dholakia, N., & Venkatesh, A. (1995). *Marketing in a postmodern world*. *European Journal of Marketing*, 29(1), 40-46. doi: 10.1108/03090569510075334
- Firat, A. F., & Shultz, C. J., II. (1997). *From segmentation to fragmentation: Markets and marketing strategy in the postmodern era*. *European Journal of Marketing*, 31, 283-207. doi: 10.1108/EUM000000004321
- Firat, A. F., & Venkatesh, A. (1995). *Liberatory postmodernism and the reenchantment of consumption*. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 239-267. doi: 10.1086/209448
- Gaskell, G. (2002). Entrevistas individuais e grupais. In M. W. Bauer & G. Gaskell (Eds.), *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: Um manual prático* (2ª ed., pp.64-89). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Giard, L. (2014). História de uma pesquisa. In M. de Certeau (Org.), *A invenção do cotidiano: 1. Artes de fazer* (22ª ed., pp.9-31). Petrópolis, RJ: Vozes.
- Giddens, A. (2009). *A constituição da sociedade*. São Paulo, SP: Martins Fontes.
- Guarnieri, F., Chagas, P. B., & Vieira, F. G. D. (2018). *Territorialização do cotidiano a partir de intervenções governamentais: O caso das Academias da Terceira Idade (ATIs)*. *Revista Alcance*, 25(1), 1-20. doi: 10.14210/alcance.v25n1.p%25p
- Highmore, B. (2006). *Michel de Certeau analysing culture*. New York, USA: Continuum.
- John, D. R., & Cole, C. A. (1986). *Age differences in information processing: Understanding deficits in young and elderly consumers*. *Journal of Consumer Research*, 13(3), 297-315. doi: 10.1086/209070
- Lee, J., & Geistfeld, L. V. (1999). *Elderly consumers' receptiveness to telemarketing fraud*. *Journal of Public Policy & Marketing*, 18(2), 208-217. doi: 10.1177/074391569901800207

- Lei n. 10.741, de 1º de outubro de 2003. Dispõe sobre o Estatuto do Idoso e dá outras providências. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/2003/L10.741.htm
- Leite, R. P. (2010). *A inversão do cotidiano: Práticas sociais e rupturas na vida urbana contemporânea*. *Revista de Ciências Sociais*, 53(3), 737-756. doi: 10.1590/S0011-52582010000300007
- Levigard, Y. E., & Barbosa, R. M. (2010). *Incertezas e cotidiano: Uma breve reflexão*. *Arquivos Brasileiros de Psicologia*, 62(1), 84-89. Recuperado em 02 de abril de 2019, de http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1809-52672010000100009&lng=pt&tlng=pt
- Logan, J. R., Ward, R., & Spitze, G. (1992). *As old as you feel: Age identity in middle and later life*. *Social Forces*, 71(2), 451-467. doi: 10.1093/sf/71.2.451
- McCracken, G. (1986). *Culture and consumption: A theoretical account of the structure and movement of cultural meaning of consumer goods*. *Journal of Consumer Research*, 13(1), 71-84. doi: 10.1086/209048
- McCracken, G. (1988). *The long interview*. Beverly Hills, USA: Sage.
- McCracken, G. (2003). *Cultura & consumo: Novas abordagens ao caráter simbólico dos bens e atividades de consumo*. Rio de Janeiro, RJ: Mauad.
- Moisander, J., & Valtonen, A. (2006). *Qualitative marketing research: A cultural approach*. London, UK: Sage.
- Moschis, G. P. (2012). Consumer behavior in later life: Current knowledge, issues, and new directions for research. *Psychology & Marketing*, 29(2), 57-75. doi: 10.1002/mar.20504
- Neubauer, J. (1999). *Cultural history after Foucault*. New York, USA: Aldine Gruyter.
- Oliveira, J. S. de. (2014). *A política emocional nas práticas de organização do circo contemporâneo: Uma etnografia multissituada no contexto Brasil-Canadá* (Tese de doutorado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS).
- Oliveira, J. S. de., Cavedon, N. R. (2013). *Micropolíticas das práticas cotidianas: Etnografando uma organização circense*. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 53(2), 156-168. doi: 10.1590/S0034-75902013000200004
- Paterson, B. L., Bottorff, J. L., & Hewat, R. (2003). *Blending observational methods: Possibilities, strategies, and challenges*. *International Journal of Qualitative Methods*, 2(1), 29-38. doi: 10.1177/160940690300200103
- Reckwitz, A. (2002). *Toward a theory of social practices: A development in culturalist theorizing*. *European Journal of Social Theory*, 5(2), 243-263. doi: 10.1177/13684310222225432
- Røpke, I. (2009). *Theories of practice: New inspiration for ecological economic studies on consumption*. *Ecological Economics*, 68, 2490-2497. doi: 10.1016/j.ecolecon.2009.05.015
- Ryan, G. W., & Bernard, H. R. (2003). *Techniques to identify themes*. *Field Methods*, 15(1), 85-109. doi: 10.1177/1525822X02239569
- Saldaña, J. (2009). *The coding manual for qualitative researchers*. London, UK: Sage.
- Sauerbronn, J. F. R., Cerchiaro, I. B., & Ayrosa, E. A. T. (2011). *Uma discussão sobre métodos alternativos em pesquisa acadêmica em marketing*. *Gestão e Sociedade*, 5(12), 254-269. doi: 10.21171/ges.v5i12.1374
- Sauerbronn, J. F. R., Teixeira, C. D. S., & Lodi, M. D. D. F. (2019). *Saúde, estética e eficiência: Relações entre práticas de consumo de alimentos as mulheres e seus corpos*. *Cadernos EBAPE. BR*, 17(2), 389-402. doi: 10.1590/1679-395173205
- Schau, H. J. (2000). *Consumer imagination, identity and self-expression*. XXVII NA Advances in Consumer Research, Provo, USA.
- Shove, E., & Pantzar, M. (2005). *Consumers, producers and practices: Understanding the invention and reinvention of nordic walking*. *Journal of Consumer Culture*, 5(1), 43-64. doi: 10.1177/1469540505049846
- Shove, E., Pantzar, M., & Watson, M. (2012). *The dynamics of social practice: Everyday life and how it changes*. London, UK: Sage.
- Tadajewski, M. (2006). *Remembering motivation research: Toward an alternative genealogy of interpretive consumer research*. *Marketing Theory*, 6(4), 429-466. doi: 10.1177/1470593106069931
- Thomas, M. J. (1997). *Consumer market research: Does it have validity? Some postmodern thoughts*. *Marketing Intelligence & Planning*, 15(2), 54-59. doi: 10.1108/02634509710165858
- Venkatesh, A., Sherry, J. F., Jr., & Firat, A. F. (1993). *Postmodernism and the marketing imaginary*. *International Journal of Research in Marketing*, 10(3), 215-224. doi: 10.1016/0167-8116(93)90007-L
- Vieira, F. G. D. (2013). *Perspectivas e limites da pesquisa qualitativa na produção de conhecimento em marketing*. *Revista de Negócios*, 18(1), 10-24. doi: 10.7867/1980-4431.2013v18n1p10-24
- Warde, A. (2005). *Consumption and theories of practice*. *Journal of Consumer Culture*, 5(2), 131-153. doi: 10.1177/1469540505053090
- Wattanasuwan, K. (2005). *The self and symbolic consumption*. *Journal of American Academy of Business*, 6(1), 179-184. Recuperado em 02 de abril de 2019 de <http://www.jaabc.com/jaabcv6n1preview.html>

CONTRIBUIÇÃO DOS AUTORES

Os autores declaram que participaram de forma conjunta da conceitualização, abordagem teórica-metodológica, revisão teórica (levantamento de literatura) e, por fim, da redação e revisão final. A coleta de dados e a análise de dados foram realizadas pela primeira autora com supervisão do segundo autor.

ARTIGOS

Submetido 30.09.2019. Aprovado 01.04.2020

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editor Científico convidado: Edilson Paulo

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200503>

CONCENTRAÇÃO ACIONÁRIA, CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E REMUNERAÇÃO DE EXECUTIVOS

Shareholder concentration, board structure and executive remuneration

Concentración accionaria, junta directiva y remuneración de ejecutivos

RESUMO

A investigação da influência da concentração acionária e da estrutura do conselho de administração no nível de remuneração de executivos permite esclarecer a dinâmica dos conflitos de agência presentes na empresa brasileira. Os resultados dessa investigação, em 232 empresas listadas na B3, no período 2014-2016, apontam que a concentração acionária influencia negativamente o nível de remuneração executiva, coerentemente com a Teoria da Agência. Ademais, características da estrutura do conselho de administração têm repercussão sobre a remuneração executiva, além do que algumas dessas características afetam a sensibilidade da remuneração à concentração acionária, que, contrariamente à Abordagem do Poder Gerencial, evidencia o predomínio do conflito principal-principal no Brasil.

PALAVRAS-CHAVE | Concentração acionária, conselho de administração, remuneração de executivos, conflitos de agência, poder gerencial.

ABSTRACT

Understanding the dynamics of agency conflicts in Brazilian firms requires investigating the influence of shareholder concentration and board structure in the remuneration level of executives. Based on a sample of 232 firms traded on B3 between 2014 and 2016, we found shareholder concentration to have a negative effect on executive remuneration, as predicted by the Agency Theory. The characteristics of the board structure also have repercussions on executive compensation. Some of these characteristics affect the sensitivity of compensation to shareholder concentration, which, contrary to the Managerial Power Approach., highlights the predominance of the principal–principal conflict in Brazil.

KEYWORDS | Shareholder concentration, board of directors, executive compensation, agency conflicts, managerial power.

RESUMEN

Investigar la influencia de la concentración accionaria y la estructura de la junta directiva en el nivel de remuneración de los ejecutivos arroja luz sobre la dinámica de los conflictos de agencia presentes en la empresa brasileña. Los resultados en 232 empresas que cotizan en la B3, en el período 2014-2016, apuntan a que la concentración accionaria influencia negativamente la remuneración ejecutiva, coherentemente con la Teoría de Agencia. Además, las características de la estructura de la junta directiva tienen repercusiones en la remuneración ejecutiva, y algunas de estas características afectan la sensibilidad de la remuneración a la concentración accionaria, lo que, al contrario de la Teoría del Poder Gerencial, destaca el predominio del conflicto principal-principal en Brasil.

PALABRAS CLAVE | Concentración accionaria, junta directiva, remuneración de ejecutivos, conflictos de agencia, poder de gerencial.

MARIA RAFAELA DE OLIVEIRA FREITAS¹

rafitadeut@gmail.com
0000-0002-4811-378X

GUSTAVO MAGNO PEREIRA²

gumagno@hotmail.com
0000-0001-9319-3451

ALESSANDRA CARVALHO DE VASCONCELOS¹

alevasconcelos.ufc@gmail.com
0000-0002-6480-5620

MÁRCIA MARTINS MENDES DE LUCA¹

marciammdeluca@gmail.com
0000-0002-9995-5637

¹Universidade Federal do Ceará, Programa de Pós Graduação em Administração e Controladoria, Fortaleza, CE, Brasil

²Universidade Federal Fluminense, Programa de Pós Graduação em Administração, Niterói, RJ, Brasil

INTRODUÇÃO

Principal órgão de governança corporativa, o conselho de administração (CA) desempenha essencial papel na definição da remuneração executiva, buscando a realização de contratos ótimos, que garantam alinhamento de interesses para maximizar retorno dos acionistas e reduzir custos de agência (Jensen, 1993).

Embora considerada custo de agência, a compensação de executivos é utilizada como importante mecanismo interno de governança, sendo empregada para alinhar interesses divergentes entre agente e principal (Jensen & Meckling, 1976). Por outro lado, a alta gestão pode exercer influência sobre pacotes de compensação, porquanto a separação entre propriedade e controle oferece maior discricionariedade à gestão (Berle & Means, 1932). Esse poder dos executivos de influenciar sua própria remuneração é conhecido como resultado da Abordagem do Poder Gerencial (Bebchuk & Fried, 2003), decorrente do clássico conflito agente-principal, preconizado pela Teoria da Agência.

Em ambientes mais concentrados, cuja intensidade do conflito principal-principal, entre acionistas minoritários e controladores, passa a ser mais latente (Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 1999), os contratos de remuneração podem ser mecanismos menos relevantes de mitigação de conflitos entre agente e principal, haja vista que os próprios controladores exercem maior monitoramento sobre ações dos gestores, substituindo tarefa que caberia ao CA (Shleifer & Vishny, 1997). Neste caso, a alta concentração acionária pode ser considerada um mecanismo substitutivo da remuneração executiva no alinhamento de interesses entre acionistas e gestores (Mehran, 1995).

Nesse contexto, a concentração acionária influencia o desenho dos pacotes de remuneração a executivos (Jiang, Habib, & Smallman, 2009), segundo a estrutura proprietária e o ambiente institucional. Assim, há evidências de que, contrariamente às empresas com capital mais disperso, aquelas com alta concentração acionária, presentes em ambientes com fraca proteção legal a acionistas minoritários, tendem a remunerar seus executivos em níveis mais baixos (Hassen, Ouakdi, & Omri, 2015).

No Brasil, mercado emergente caracterizado por alta concentração acionária, cujo maior acionista detém cerca de 59% do capital votante (Pinto & Leal, 2013), é relevante ampliar a investigação, ainda incipiente na literatura nacional, acerca da influência da concentração sobre o nível de remuneração executiva, permitindo compreender conflitos de agência decorrentes dessa relação, que repercutem na empresa brasileira.

Ademais, conforme Core, Holthausen e Larcker (1999), a estrutura do CA, vista como mecanismo indicativo de qualidade da governança, também pode influenciar o nível de compensação

executiva, na medida em que a alta gestão, exercendo influência sobre o CA, detém maior poder na definição da própria remuneração, conforme prevê a Abordagem do Poder Gerencial (Bebchuk & Fried, 2003), o que agrava conflitos agente-principal.

No entanto, ao considerar o cenário de concentração de propriedade, em que o CA, muitas vezes, atua de maneira limitada devido ao poder de influência do controlador (Dutra & Saito, 2002), atrelado ao baixo nível de qualidade de sua composição (Porta, López-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 2000), é possível que a estrutura do CA venha interferir na relação entre concentração acionária e nível de remuneração.

Diante do exposto, sob o enfoque da Teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976) e da Abordagem do Poder Gerencial (Bebchuk & Fried, 2003), ainda pouco explorada no Brasil, este estudo tem o objetivo de investigar a influência da concentração acionária e da estrutura do CA sobre o nível de remuneração executiva de empresas brasileiras de capital aberto.

Para tanto, o estudo reúne 696 observações de 232 empresas não financeiras listadas na B3, no período 2014-2016. Os dados sobre remuneração executiva e estrutura do CA foram extraídos dos formulários de referência das empresas, já os dados financeiros e sobre concentração acionária foram coletados da base Economatica®.

Os resultados sugerem que a concentração acionária reduz o nível de remuneração executiva, sinalizando que o monitoramento exercido pelo controlador parece substituir a remuneração de executivos na mitigação do conflito agente-principal (Hassen et al., 2015; Luo, 2015). Constatou-se, ainda, que a dualidade do CEO e a proporção de membros do CA atuantes na diretoria também reduzem o nível remuneratório, enquanto o percentual de membros independentes aumenta esse nível.

Além disso, constatou-se que a proporção de membros internos, a de membros independentes e o tamanho do CA aumentam a sensibilidade da remuneração à concentração acionária, enquanto a proporção de membros indicados pelo controlador diminui essa sensibilidade, atestando o efeito moderador de aspectos da composição do CA. Tais resultados sugerem existir baixa repercussão da Abordagem do Poder Gerencial no Brasil, onde é predominante o conflito principal-principal (Brandão & Crisóstomo, 2015).

Destarte, esta pesquisa diferencia-se das anteriores (Correia, Amaral, & Louvet, 2014; Ermel & Monte, 2016; Pinto & Leal, 2013) pela abordagem tanto da concentração acionária quanto da remuneração executiva e da estrutura do CA como mecanismos internos de governança que interagem entre si, permitindo tornar mais claro o desenho dos conflitos de agência no ambiente institucional brasileiro e ajudar as organizações nas decisões de melhoria de processos de governança.

REVISÃO DE LITERATURA E HIPÓTESES

Concentração acionária e remuneração executiva

Existe evidência empírica de que a estrutura de propriedade, sob o aspecto da concentração acionária, interfere nos conflitos de agência, constatando-se que gestores têm maior poder discricionário em mercados com baixa concentração (Shleifer & Vishny, 1997).

Em mercados com capital mais disperso, cuja separação entre propriedade e controle é predominante, em que gestores passam a ter maior discricionariedade para tomar decisões (Jensen & Meckling, 1976), cabe ao CA o efetivo papel de estabelecer pacotes de compensação capazes de alinhar interesses entre acionistas e gestores (Bettis, Bizjak, Coles, & Kalpathy, 2018).

Em contrapartida, a alta concentração acionária tende a mitigar os conflitos agente-principal, pois o controlador, pelo efeito substituição, assume o monitoramento sobre a gestão, que caberia ao CA (Dyck & Zingales, 2004). No entanto, os controladores podem exacerbar benefícios privados de controle, apoiando-se num sistema de governança mais fraco (Bozec & Bozec, 2007; Brandão & Crisóstomo, 2015), o que leva à expropriação de acionistas minoritários, ampliando-se os conflitos principal-principal (Porta et al., 1999, 2000). Nesse cenário, a remuneração executiva tende a ser substituída, na mitigação dos conflitos agente-principal, pelo papel de monitoramento mais efetivo do controlador, o que justificaria níveis remuneratórios mais baixos (Almazan, Hartzell, & Starks, 2005).

Young, Peng, Ahlstrom, Bruton e Jiang (2008) argumentam que a perspectiva de agente-principal pode ter aplicação limitada em economias emergentes, porque, nestas, a maioria das empresas tem controle familiar ou estatal, com propriedade concentrada. Isso resulta em maior potencial de conflitos entre majoritários e minoritários, predominante no mercado brasileiro de propriedade concentrada e de fraca proteção legal aos minoritários, que colabora para lento avanço da qualidade da governança (Brandão & Crisóstomo, 2015; Pinto & Leal, 2013).

Na literatura estrangeira, existem evidências que confirmam a influência da concentração acionária sobre o nível de remuneração executiva, que tende a níveis menos elevados em mercados de maior concentração (Crocí, Gonenc, & Ozkan, 2012; Firth, Fung, & Rui, 2007; Hartzell & Starks, 2003; Luo, 2015), contrariamente aos níveis de remuneração mais elevados em ambientes de maior dispersão acionária (Jiang et al., 2009; John, Mehran, & Qian, 2010).

No Brasil, destacam-se pesquisas que convergem para a constatação de associação negativa, em que companhias com

maior concentração pagam menor remuneração executiva (Anjos, Tavares, Monte, & Lustosa, 2015; Ermel & Monte, 2016; Pinto & Leal 2013).

Com base no aporte teórico e empírico exposto, tendo em vista o cenário brasileiro de alta concentração acionária, espera-se existir influência negativa na remuneração executiva:

H1: A maior concentração de direitos de voto dos principais acionistas associa-se negativamente ao nível de compensação de executivos.

Além de abordar a concentração acionária, a pesquisa avança na proposta de investigar a influência da estrutura do CA sobre a remuneração executiva, verificando, ainda, se a relação entre concentração e nível de remuneração é moderada por aspectos associados à estrutura do CA, sob o aporte teórico da Abordagem do Poder Gerencial, ainda pouco explorado no contexto brasileiro.

Abordagem do Poder Gerencial e estrutura do conselho

Em decorrência dos conflitos oriundos da Teoria da Agência, Bebchuk e Fried (2003, 2004) trazem uma abordagem teórica que torna mais expressivos os conflitos agente-principal, denominada *Managerial Power Approach* (Abordagem do Poder Gerencial). Segundo eles, com a separação entre propriedade e controle, a gestão passa a assumir maior discricionariedade nas decisões sobre os negócios, e isso pode levar à implementação de ações no melhor interesse da alta gestão, em detrimento do objetivo principal dos acionistas, de maximização do retorno de investimentos (Berle & Means, 1932).

A Abordagem do Poder Gerencial considera que os acionistas não conseguem observar diretamente as ações dos gestores, que, por conhecerem mais sobre a empresa, são mais propensos ao comportamento oportunista com relação à própria remuneração, levando-os a extrair rendas excessivas, permitindo estabelecer vínculo entre poder gerencial e arranjos de pagamentos (Abascal & González, 2019; Bebchuk & Fried, 2004). Tal abordagem prevê que pacotes de compensação serão mais favoráveis aos gestores, principalmente, no caso em que o CA é relativamente fraco ou ineficaz. Segundo Bebchuk e Fried (2004), esse poder de influência da alta gestão sobre o CA colabora para intensificar os clássicos conflitos agente-principal.

Para a Abordagem do Poder Gerencial, grande parte dos estudos empíricos acerca da influência do poder dos gestores sobre a remuneração utiliza características da estrutura do CA

como aproximação ao poder exercido pela alta gestão: tamanho; número de diretores executivos; e acumulação pelo CEO do cargo de presidente (Core et al., 1999; Newman & Mozes, 1999). Ademais, este estudo acrescenta a proporção de membros do CA indicados pelo controlador e a de membros independentes, que tendem a refletir em redução desse poder gerencial e do nível remuneratório (Brandão, Vasconcelos, Luca, & Crisóstomo, 2019; Choe, Tian, & Yin, 2014).

Em contrapartida, existe evidência de que a concentração de propriedade pode ser prejudicial tanto à qualidade da governança quanto à composição do CA (Crisóstomo, Brandão, & Lopéz-Iturriaga, 2020; Bozec & Bozec, 2007; Porta et al., 2000), tendo em vista que grandes controladores podem utilizar benefícios privados de controle em detrimento de minoritários, conhecido por efeito expropriação decorrente do conflito principal-principal. Portanto, no contexto brasileiro de alta concentração acionária, uma vez que grandes controladores têm poder de influenciar a composição do órgão colegiado (Dutra & Saito, 2002), é possível que aspectos atinentes à composição do CA venham influenciar a sensibilidade da remuneração à concentração acionária, interferindo nos conflitos de agência.

Segundo estudo seminal de Jensen (1993), o número de membros do CA é visto como fator importante para aumentar a eficácia desse colegiado no monitoramento da gestão. Na relação entre compensação executiva e tamanho do CA, estudos argumentam que, à medida que o tamanho do CA aumenta, o controle sobre a compensação executiva enfraquece, em decorrência de desentendimentos entre seus membros, da dificuldade de coordenação e redução de incentivos de monitoramento, facilitando a formulação de maior remuneração pelo CEO (Jensen, 1993; Lee & Chen, 2011).

Ademais, existe evidência de que, em ambientes de alta concentração acionária, o tamanho do CA pode reduzir a complexidade de monitoramento das decisões dos gestores, e que um CA menor seria mais efetivo nesse monitoramento (Cheung, Stouraitis, & Wong, 2005; Schiehl & Santos, 2004).

A partir desses pressupostos, espera-se que executivos possam conseguir maior remuneração quando o CA é maior, reduzindo a sensibilidade da remuneração à concentração acionária:

H2: O maior número de membros do conselho associa-se positivamente ao nível de compensação executiva e reduz a sensibilidade da remuneração à concentração acionária.

Embora a separação entre funções de presidente do CA (*chairman*) e diretor presidente da empresa (CEO) seja considerada uma boa prática de governança corporativa, por garantir maior efetividade do monitoramento da gestão por aquele colegiado, ainda é comum a adoção de postura contrária pelas firmas. Contudo,

Conyon e Peck (1997) destacam a importância da separação de funções para reduzir o poder discricionário gerencial.

Finkelstein (1992), por sua vez, assevera que o principal canal utilizado pelo CEO para ampliar seu poder é o CA, especialmente quando assume também o posto de *chairman*, o que amplia seu poder político no contexto da empresa, reforçando comportamentos gerenciais oportunistas. Assim, seguindo evidência empírica, a remuneração executiva será maior em firmas com controle mais fraco sobre o CEO, em que existe dualidade de funções, pois invalida controles efetivos do CA sobre o diretor presidente (Bugeja, Rosa, Duong, & Izan, 2012; Lin & Lu, 2009).

Cabe destacar, ainda, que a dualidade do CEO parece estar mais presente em firmas com grandes acionistas majoritários, sugerindo maior facilidade de concentração de poder nas mãos de poucos controladores, comprometendo a habilidade do CA de monitorar de modo independente e eficaz (Cheung et al., 2005; Schiehl & Santos, 2004):

H3: A dualidade do CEO associa-se positivamente ao nível de compensação executiva e reduz a sensibilidade da remuneração à concentração acionária.

Conforme estudos prévios, um CA caracterizado pela participação de grande proporção de diretores internos pode dificultar a eficácia de sua função de monitoramento, pois os diretores internos tendem a concordar com o CEO na definição de estratégias que se distanciam do interesse dos acionistas (Grabke-Rundell & Gomez-Mejia, 2002).

Assim, grande proporção de diretores internos no CA ofereceria aos executivos oportunidade adicional para se favorecerem com propostas remuneratórias que lhes seriam mais vantajosas, em detrimento do menor esforço desses executivos de perseguir estratégias maximizadoras da *performance* da firma (Bugeja et al., 2012).

Vale ressaltar que a literatura sugere ser mais comum, em ambiente de alta concentração acionária, a participação de *insiders*, diretores internos, no CA, do que a de *outsiders*, comprometendo esforços de monitoramento do conselho (Cheung et al., 2005; Schiehl & Santos, 2004).

Dessa forma, investiga-se, nas empresas brasileiras, a influência da proporção de diretores internos no CA sobre o nível de compensação executiva e sua sensibilidade à concentração acionária:

H4: A maior proporção de diretores executivos no conselho associa-se positivamente ao nível de compensação executiva e reduz a sensibilidade da remuneração à concentração acionária.

Segundo [Core et al. \(1999\)](#), o CA deve atuar como órgão de controle em nome dos acionistas, e, para desempenhá-lo efetivamente, a independência do órgão torna-se essencial, sendo garantida quando seus membros externos não mantêm qualquer afiliação com a firma ([Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC, 2015](#)). Desse modo, alguns estudos propuseram associação negativa entre independência do CA e nível de remuneração do CEO, argumentando que grande número de membros independentes sinaliza redução do poder do CEO para obter vantagens remuneratórias ([Ozdemir & Upneja, 2012](#)).

Segundo [Brandão et al. \(2019\)](#), essa independência tornaria possível mitigar conflitos de agência tanto entre acionistas e gestores quanto entre minoritários e majoritários. Assim, a independência do CA pode reduzir o poder dos executivos de influenciar as deliberações do órgão sobre sua remuneração, evitando-se extração excessiva de rendas remuneratórias ([Chhaochharia & Grinstein, 2009](#)).

No entanto, a independência do CA pode ser prejudicada em firmas de propriedade concentrada, uma vez que grandes controladores tendem a participar ou até indicar membros familiares para compor o CA ([Cheung et al., 2005](#); [Schiehl & Santos, 2004](#)). Do exposto, espera-se existir influência negativa da proporção de membros independentes sobre o nível de remuneração executiva e conseqüente aumento da sensibilidade à concentração:

H5: A maior proporção de membros independentes no conselho associa-se negativamente ao nível de compensação executiva e aumenta a sensibilidade da remuneração à concentração acionária.

No contexto de mercados com propriedade mais concentrada, como no Brasil, é comum o CA ser constituído por membros indicados pelo controlador ([Dutra & Saito, 2002](#)), o que poderia diminuir a influência dos executivos sobre a própria remuneração, tendo em vista o monitoramento exercido pelo controlador e pelos membros do CA por ele indicados ([Claessens & Yurtoglu, 2013](#)). Entretanto, nesse cenário, embora os conflitos

agente-principal sejam mitigados, os conflitos principal-principal são acentuados ([Brandão & Crisóstomo, 2015](#); [Chen & Keefe, 2018](#)). Além disso, [Bertucci, Bernardes e Brandão \(2006\)](#) defendem que os majoritários são influenciadores das decisões relativas à remuneração executiva. Dessa forma, propõe-se:

H6: A maior proporção de membros do conselho indicados pelo acionista controlador associa-se negativamente ao nível de compensação executiva e aumenta a sensibilidade da remuneração à concentração acionária.

METODOLOGIA

A população reúne todas as empresas de capital aberto listadas na B3, optando-se pelo período 2014-2016, cujos dados estiveram disponíveis na data da realização da pesquisa. Dessa população, são analisadas as empresas não financeiras que divulgaram os dados necessários ao longo do período de análise, totalizando uma amostra de 232 firmas e 696 observações.

Os dados sobre remuneração executiva, assim como aqueles referentes à estrutura do CA, foram extraídos do formulário de referência de cada empresa, disponível no *website* da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), enquanto os dados financeiros e de concentração acionária foram coletados da base Economática®, no período de setembro a novembro de 2017.

O modelo empírico utilizado é o de regressão linear múltipla, estimado pelo Método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), sendo o modelo mais adequado e disseminado em pesquisas sobre determinantes da remuneração executiva ([Anjos et al., 2015](#); [Ermel & Monte, 2016](#); [Pinto & Leal, 2013](#); [Theiss & Beuren, 2017](#)). As variáveis independentes são representadas pela concentração acionária e estrutura do CA, cujos efeitos sobre a variável dependente, remuneração executiva, são analisados considerando a interação entre elas. Foram utilizadas, ainda, variáveis de controle mais recorrentes nos estudos sobre o tema: tamanho, desempenho e endividamento da firma. Destarte, a Equação 1 traz a proposição do modelo empírico do estudo.

$$REMT_{it} = \alpha + \beta_1 CONCAC_{it} + \beta_2 ESTRUCA_{it} + \beta_3 CONCAC_{it} * ESTRUCA_{it} + \beta_4 LnTAM_{it} + \beta_5 ENDIV_{it} + \beta_6 DESEMP_{it} + \varepsilon \quad (1)$$

Em que:

$REMT_{it}$ é a remuneração total da diretoria executiva da empresa i no período t ;

$CONCAC_{it}$ representa as variáveis indicativas da concentração acionária, em termos de direitos de voto dos principais acionistas, da empresa i no período t ;

$ESTRUC_{it}$ representa as variáveis indicativas da estrutura do CA da empresa i no período t ;

$LnTAM_{it}$ representa o tamanho da empresa i no período t ;

$ENDIV_{it}$ representa o endividamento da empresa i no período t ;

$DESEMP_{it}$ representa o desempenho da empresa i no período t ;

a é o intercepto da reta;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ e β_6 são os coeficientes angulares das variáveis explicativas;

ε é o termo de erro da equação.

Vale ressaltar que $CONCAC_{it} * ESTRUC_{it}$ representa variável de interação cujo coeficiente (β_3) testa se as variáveis indicativas da estrutura do CA afetam a sensibilidade da remuneração à concentração acionária (β_2). Ademais, estimações adicionais, não reportadas, foram realizadas, incluindo variáveis de controle (ano da observação e setor de atividade), porém seus coeficientes não apresentaram significância estatística e não alteraram a significância das variáveis de interesse.

O Quadro 1 traz o detalhamento da operacionalização das variáveis do estudo.

Quadro 1. Descrição das variáveis

| Variável | Definição operacional |
|--|---|
| Nível de remuneração da diretoria executiva (REMT) | Logaritmo natural (Ln) do total da remuneração da diretoria executiva (LnREMT) |
| Concentração acionária (CONCAC) | Proporção de ações ordinárias pertencentes ao maior acionista (CVT ₁); dois maiores (CVT ₂); três maiores (CVT ₃); quatro maiores (CVT ₄); e cinco maiores acionistas (CVT ₅) |
| Tamanho do CA (TAMCA) | Número total de membros titulares do CA |
| Dualidade do CEO (DUALCA) | Acúmulo dos cargos de CEO e <i>chairman</i> (variável <i>dummy</i> : 0 quando não existe acúmulo de cargos; 1 quando existe acúmulo de cargos) |
| Membros do CA integrantes da diretoria executiva (DIRCA) | Proporção de membros titulares do CA que ocupam cargo de diretoria |
| Membros do CA independentes (INDCA) | Proporção de membros independentes do CA |
| Membros do CA indicados pelo controlador (CONTCA) | Proporção de membros titulares do CA indicados pelo controlador |
| Tamanho da empresa (LnTAM) | Logaritmo natural (Ln) do valor do Ativo |
| Endividamento da empresa (ENDV) | Razão entre o valor da dívida total e o do Ativo |
| Desempenho da empresa (DESEM) | Razão entre o valor do lucro líquido e o do Ativo |

Destaca-se que as variáveis de composição da estrutura do CA são calculadas em relação ao total de membros efetivos do CA de cada firma.

RESULTADOS

Estatística descritiva

A Tabela 1 apresenta as estatísticas descritivas das variáveis do modelo. A remuneração média bruta anual da Diretoria Executiva das empresas alcança cerca de R\$ 10,2 milhões, com baixa variabilidade na amostra, segundo coeficiente de variação. Esses valores estão próximos aos encontrados por [Anjos et al. \(2015\)](#) em firmas da BM&FBovespa no período 2011-2013.

Tabela 1. Estatística descritiva das variáveis

| Variável | Mínimo | Máximo | Média | Desvio padrão | Coefficiente de variação |
|------------------|----------|---------------|---------------|---------------|--------------------------|
| REMT | 8.688,00 | 93.304.626,83 | 10.210.300,74 | 12.708.135,98 | 1,245 |
| LnREMT | 9,070 | 18,351 | 15,404 | 1,462 | 0,095 |
| ROA | -8,256 | 2,218 | -0,029 | 0,454 | -15,891 |
| LnTAM | 7,520 | 20,618 | 14,574 | 2,019 | 0,139 |
| ENDIV | 0,001 | 12,267 | 0,727 | 0,908 | 1,250 |
| CVT ₁ | 0,034 | 1,000 | 0,490 | 0,259 | 0,529 |
| CVT ₂ | 0,068 | 1,000 | 0,629 | 0,243 | 0,387 |
| CVT ₃ | 0,069 | 1,000 | 0,695 | 0,226 | 0,325 |
| CVT ₄ | 0,069 | 1,000 | 0,731 | 0,214 | 0,292 |
| CVT ₅ | 0,069 | 1,000 | 0,752 | 0,205 | 0,273 |
| TAMCA | 1,000 | 20,000 | 8,115 | 3,572 | 0,440 |
| INDCA | 0,000 | 1,000 | 0,193 | 0,210 | 1,087 |
| DIRCA | 0,000 | 1,000 | 0,111 | 0,132 | 1,183 |
| CONTCA | 0,000 | 1,000 | 0,705 | 0,331 | 0,469 |

Nota: REMT = nível de remuneração da diretoria executiva; LnREMT = logaritmo natural do total da remuneração da diretoria executiva; ROA = retorno sobre o ativo; LnTAM = logaritmo natural do valor do ativo; ENDIV = endividamento; CVT₁ = proporção de ações ordinárias pertencentes ao maior acionista; CVT₂ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos dois maiores acionistas; CVT₃ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos três maiores acionistas; CVT₄ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos quatro maiores acionistas; CVT₅ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos cinco maiores acionistas; TAMCA = tamanho do CA; INDCA = membros independentes do CA; DIRCA = membros titulares do CA que ocupam cargo de diretoria; CONTCA = membros do CA indicados pelo controlador.

Com relação à concentração acionária, registra-se proporção média de 49% nas mãos do principal acionista, crescendo até chegar a 75,2% pertencentes aos cinco maiores acionistas, com baixa variabilidade na amostra, evidenciando elevados índices de concentração de direitos de voto, o que corrobora estudos prévios no Brasil, confirmando que empresas brasileiras assinalam elevada concentração ([Brandão & Crisóstomo, 2015](#); [Silveira, Leal, Carvalhal-da-Silva, & Barros, 2010](#)).

Quanto à estrutura de composição do conselho, as empresas registram média de oito membros por CA, com baixa variabilidade dos dados, resultado que se aproxima das

recomendações do [IBGC \(2015\)](#), assim como identificado por [Brandão et al. \(2019\)](#), em firmas do IBRX 100, no período 2013-2015.

Além disso, em média 19,3% dos membros são declarados independentes, enquanto 11,1% dos membros ocupam cargo de diretoria. Por outro lado, é alta a proporção média de membros indicados pelo controlador, que se aproxima dos 70%. Esses números são consistentes com os encontrados por [Brandão e Crisóstomo \(2015\)](#) nas maiores companhias abertas brasileiras, no período 2010-2013.

Os resultados da correlação entre as variáveis quantitativas são apresentados na Tabela 2.

Tabela 2. Correlação entre variáveis métricas

| VARIÁVEL | LNREMT | TAMCA | INDCA | DIRCA | CONTCA | LNTAM | ENDIV | ROA | CVT1 | CVT2 | CVT3 | CVT4 | CVT5 |
|----------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------|
| LNREMT | 1,000 | | | | | | | | | | | | |
| TAMCA | 0,441 ^(**) | 1,000 | | | | | | | | | | | |
| INDCA | 0,290 ^(**) | 0,025 | 1,000 | | | | | | | | | | |
| DIRCA | -0,394 ^(**) | -0,399 ^(**) | -0,263 ^(**) | 1,000 | | | | | | | | | |
| CONTCA | -0,125 ^(**) | -0,065 | -0,446 ^(**) | 0,110 ^(**) | 1,000 | | | | | | | | |
| LNTAM | 0,717 ^(**) | 0,597 ^(**) | 0,196 ^(**) | -0,362 ^(**) | -0,034 | 1,000 | | | | | | | |
| ENDIV | -0,228 ^(**) | -0,143 ^(**) | -0,093 ^(*) | 0,321 ^(**) | -0,007 | -0,225 ^(**) | 1,000 | | | | | | |
| ROA | 0,179 ^(**) | 0,146 ^(**) | 0,048 | -0,151 ^(**) | -0,042 | 0,230 ^(**) | -0,491 ^(**) | 1,000 | | | | | |
| CVT1 | -0,259 ^(**) | -0,055 | -0,422 ^(**) | 0,088 ^(*) | 0,356 ^(**) | -0,132 ^(**) | 0,144 ^(**) | -0,075 ^(*) | 1,000 | | | | |
| CVT2 | -0,334 ^(**) | -0,069 | -0,471 ^(**) | 0,117 ^(**) | 0,357 ^(**) | -0,194 ^(**) | 0,135 ^(**) | -0,067 | 0,909 ^(**) | 1,000 | | | |
| CVT3 | -0,370 ^(**) | -0,089 ^(*) | -0,484 ^(**) | 0,156 ^(**) | 0,338 ^(**) | -0,224 ^(**) | 0,155 ^(**) | -0,063 | 0,826 ^(**) | 0,967 ^(**) | 1,000 | | |
| CVT4 | -0,377 ^(**) | -0,101 ^(**) | -0,493 ^(**) | 0,153 ^(**) | 0,331 ^(**) | -0,234 ^(**) | 0,137 ^(**) | -0,053 | 0,750 ^(**) | 0,913 ^(**) | 0,981 ^(**) | 1,000 | |
| CVT5 | -0,386 ^(**) | -0,120 ^(**) | -0,491 ^(**) | 0,159 ^(**) | 0,318 ^(**) | -0,253 ^(**) | 0,126 ^(**) | -0,046 | 0,700 ^(**) | 0,870 ^(**) | 0,952 ^(**) | 0,990 ^(**) | 1,000 |

Nota: (*), (**), (***) denotam a significância estatística dos coeficientes em níveis de 10%, 5% e 1%, respectivamente.

LnREMT = logaritmo natural do total da remuneração da diretoria executiva; TAMCA = tamanho do CA; INDCA = membros independentes do CA; DIRCA = membros titulares do CA que ocupam cargo de diretoria; CONTCA = membros do CA indicados pelo controlador; LnTAM = logaritmo natural do valor do ativo; ENDIV = endividamento; ROA = retorno sobre o ativo; CVT₁ = proporção de ações ordinárias pertencentes ao maior acionista; CVT₂ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos dois maiores acionistas; CVT₃ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos três maiores acionistas; CVT₄ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos quatro maiores acionistas; CVT₅ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos cinco maiores acionistas.

Observa-se correlação negativa entre concentração acionária e nível de remuneração executiva, assim como encontrado em outros mercados emergentes (Firth et al., 2007; Luo, 2015). Em relação às variáveis da estrutura do CA, nota-se que o tamanho e a proporção de membros independentes estão correlacionados positivamente com o nível de remuneração executiva. Ademais, correlações negativas são identificadas tanto em relação à proporção de diretores membros do CA quanto em relação à de membros indicados pelo controlador.

Ao considerar a interação entre concentração acionária e variáveis da estrutura do CA, nota-se que existe correlação negativa com tamanho e independência do CA, e positiva com proporção de diretores internos e de membros indicados pelo controlador, apontando que a alta concentração pode estar contribuindo para a baixa qualidade da governança e, conseqüentemente, da composição do CA (Crisóstomo et al., 2020).

Análise de regressão

A Tabela 3 exhibe os principais resultados descritos a partir das 25 estimativas da equação do modelo de regressão que verificam a influência da concentração acionária e da estrutura do CA sobre o nível de remuneração executiva. Destaca-se que, para todas as estimativas do modelo, foi evidenciada ausência de multicolinearidade entre as variáveis explicativas, atestada pelos baixos valores (entre 1,00 e 1,62) dos respectivos *Variance Inflation Factors* (VIF) (Fávero, Belfiore, Silva, & Chan, 2009). Outrossim, a independência dos resíduos, por meio do teste de Durbin-Watson, foi constatada por valores *p* elevados para todas as estimativas. Os testes de heterocedasticidade de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg aplicados apontaram problemas de heterocedasticidade, tratados por meio da adoção de erros padrão robustos, obtidos pela correção robusta de White, em todas as análises.

Tabela 3. Resultados para o modelo da Equação 1

| Variável Independente | (i) | | (ii) | | (iii) | | (iv) | | (v) | |
|--------------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| CVT ₁ | -0,913 | (***) | -0,674 | (***) | -0,899 | (***) | -0,800 | (***) | -0,850 | (***) |
| TAMCA | 0,010 | | | | | | | | | |
| INDCA | | | 0,718 | (***) | | | | | | |
| DIRCA | | | | | -1,581 | (***) | | | | |
| CONTCA | | | | | | | -0,231 | (*) | | |
| DUALCA | | | | | | | | | -0,363 | (***) |
| CVT ₁ *TAMCA | -0,181 | (***) | | | | | | | | |
| CVT ₁ *INDCA | | | -3,299 | (***) | | | | | | |
| CVT ₁ *DIRCA | | | | | 1,802 | | | | | |
| CVT ₁ *CONTCA | | | | | | | 2,269 | (***) | | |
| CVT ₁ *DUALCA | | | | | | | | | 0,513 | |
| ROA | -0,067 | | -0,059 | | -0,040 | | -0,077 | | -0,039 | |
| LnTAM | 0,487 | (***) | 0,486 | (***) | 0,465 | (***) | 0,497 | (***) | 0,489 | (***) |
| ENDIV | -0,097 | (**) | -0,095 | (**) | -0,033 | | -0,104 | (**) | -0,072 | |
| Constante | 8,738 | (***) | 8,566 | (***) | 9,258 | (***) | 8,775 | (***) | 8,772 | (***) |
| N | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | |
| R2 | 0,545 | | 0,553 | | 0,561 | | 0,547 | | 0,549 | |
| F | 165,33 | | 170,85 | | 176,39 | | 166,66 | | 168,59 | |
| Valor p | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | |
| CVT ₂ | -1,197 | (***) | -0,973 | (***) | -1,167 | (***) | -1,103 | (***) | -1,121 | (***) |
| TAMCA | 0,013 | | | | | | | | | |
| INDCA | | | 0,553 | (***) | | | | | | |
| DIRCA | | | | | -1,544 | (***) | | | | |
| CONTCA | | | | | | | -0,166 | | | |
| DUALCA | | | | | | | | | -0,312 | (**) |
| CVT ₂ *TAMCA | -0,080 | (*) | | | | | | | | |
| CVT ₂ *INDCA | | | -1,973 | (**) | | | | | | |
| CVT ₂ *DIRCA | | | | | -0,323 | | | | | |
| CVT ₂ *CONTCA | | | | | | | 1,683 | (***) | | |
| CVT ₂ *DUALCA | | | | | | | | | 0,970 | |
| ROA | -0,056 | | -0,052 | | -0,030 | | -0,063 | | -0,032 | |
| LnTAM | 0,470 | (***) | 0,478 | (***) | 0,453 | (***) | 0,485 | (***) | 0,478 | (***) |
| ENDIV | -0,094 | (**) | -0,093 | (**) | -0,033 | | -0,100 | (**) | -0,073 | |
| Constante | 9,257 | (***) | 8,998 | (***) | 9,718 | (***) | 9,204 | (***) | 9,217 | (***) |
| N | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | |
| R2 | 0,557 | | 0,561 | | 0,572 | | 0,558 | | 0,560 | |
| F | 173,86 | | 176,80 | | 184,75 | | 174,22 | | 176,07 | |
| Valor p | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | |
| CVT ₃ | -1,404 | (***) | -1,188 | (***) | -1,351 | (***) | -1,314 | (***) | -1,323 | (***) |
| TAMCA | 0,013 | | | | | | | | | |
| INDCA | | | 0,478 | (**) | | | | | | |
| DIRCA | | | | | -1,470 | (***) | | | | |
| CONTCA | | | | | | | -0,153 | | | |
| DUALCA | | | | | | | | | -0,283 | (**) |
| CVT ₃ *TAMCA | -0,016 | | | | | | | | | |
| CVT ₃ *INDCA | | | -1,246 | | | | | | | |
| CVT ₃ *DIRCA | | | | | -2,997 | (**) | | | | |
| CVT ₃ *CONTCA | | | | | | | 1,628 | (***) | | |
| CVT ₃ *DUALCA | | | | | | | | | 0,114 | |
| ROA | -0,038 | | -0,037 | | -0,014 | | -0,046 | | -0,017 | |

Continua

Tabela 3. Resultados para o modelo da Equação 1

Conclusão

| Variável Independente | (i) | | (ii) | | (iii) | | (iv) | | (v) | |
|--------------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| LnTAM | 0,463 | (***) | 0,473 | (***) | 0,449 | (***) | 0,479 | (***) | 0,472 | (***) |
| ENDIV | -0,082 | (*) | -0,083 | (*) | -0,025 | | -0,088 | (*) | -0,064 | |
| Constante | 9,573 | (***) | 9,295 | (***) | 9,978 | (***) | 9,504 | (***) | 9,507 | (***) |
| N | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | |
| R2 | 0,563 | | 0,566 | | 0,577 | | 0,564 | | 0,566 | |
| F | 178,33 | | 180,40 | | 188,37 | | 178,56 | | 180,08 | |
| Valor p | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | |
| CVT ₄ | -1,491 | (***) | -1,268 | (***) | -1,437 | (***) | -1,396 | (***) | -1,408 | (***) |
| TAMCA | 0,013 | | | | | | | | | |
| INDCA | | | 0,460 | (**) | | | | | | |
| DIRCA | | | | | -1,474 | (***) | | | | |
| CONTCA | | | | | | | -0,158 | | | |
| DUALCA | | | | | | | | | -0,287 | (**) |
| CVT ₄ *TAMCA | 0,012 | | | | | | | | | |
| CVT ₄ *INDCA | | | -0,862 | | | | | | | |
| CVT ₄ *DIRCA | | | | | -3,431 | (**) | | | | |
| CVT ₄ *CONTCA | | | | | | | 1,497 | (***) | | |
| CVT ₄ *DUALCA | | | | | | | | | -0,307 | |
| ROA | -0,036 | | -0,035 | | -0,012 | | -0,044 | | -0,015 | |
| LnTAM | 0,461 | (***) | 0,471 | (***) | 0,446 | (***) | 0,476 | (***) | 0,470 | (***) |
| ENDIV | -0,089 | (*) | -0,089 | (*) | -0,031 | | -0,094 | (**) | -0,070 | |
| Constante | 9,724 | (***) | 9,433 | (***) | 10,134 | (***) | 9,656 | (***) | 9,660 | (***) |
| N | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | |
| R2 | 0,564 | | 0,566 | | 0,577 | | 0,564 | | 0,566 | |
| F | 178,64 | | 180,56 | | 188,81 | | 178,99 | | 180,52 | |
| Valor p | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | |
| CVT ₅ | -1,533 | (***) | -1,296 | (***) | -1,477 | (***) | -1,430 | (***) | -1,449 | (***) |
| TAMCA | 0,011 | | | | | | | | | |
| INDCA | | | 0,478 | (**) | | | | | | |
| DIRCA | | | | | -1,467 | (***) | | | | |
| CONTCA | | | | | | | -0,175 | | | |
| DUALCA | | | | | | | | | -0,297 | (**) |
| CVT ₅ *TAMCA | 0,027 | | | | | | | | | |
| CVT ₅ *INDCA | | | -0,651 | | | | | | | |
| CVT ₅ *DIRCA | | | | | -3,636 | (**) | | | | |
| CVT ₅ *CONTCA | | | | | | | 1,513 | (***) | | |
| CVT ₅ *DUALCA | | | | | | | | | -0,407 | |
| ROA | -0,032 | | -0,032 | | -0,008 | | -0,041 | | -0,010 | |
| LnTAM | 0,459 | (***) | 0,468 | (***) | 0,443 | (***) | 0,473 | (***) | 0,466 | (***) |
| ENDIV | -0,094 | (**) | -0,093 | (**) | -0,036 | | -0,099 | (**) | -0,074 | |
| Constante | 9,829 | (***) | 9,521 | (***) | 10,239 | (***) | 9,770 | (***) | 9,773 | (***) |
| N | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | | 696 | |
| R2 | 0,562 | | 0,565 | | 0,576 | | 0,563 | | 0,565 | |
| F | 177,63 | | 179,81 | | 187,72 | | 178,25 | | 179,75 | |
| Valor p | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | | 0,000 | |

Nota: (*), (**), (***) denotam a significância estatística dos coeficientes em níveis de 10%, 5% e 1%, respectivamente. (i), (ii), (iii), (iv) e (v) representam estimações do modelo.

TAMCA = tamanho do CA; INDCA = membros independentes do CA; DIRCA = membros titulares do CA que ocupam cargo de diretoria; CONTCA = membros do CA indicados pelo controlador; DUALCA = dualidade do CEO; LnTAM = logaritmo natural do valor do ativo; ENDIV = endividamento; ROA = retorno sobre o ativo; CVT₁ = proporção de ações ordinárias pertencentes ao maior acionista; CVT₂ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos dois maiores acionistas; CVT₃ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos três maiores acionistas; CVT₄ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos quatro maiores acionistas; CVT₅ = proporção de ações ordinárias pertencentes aos cinco maiores acionistas.

Confirma-se, em nível de significância de 1%, a primeira hipótese (H1), de que a concentração de ações ordinárias influencia negativamente o nível de remuneração executiva. Esse resultado é consistente com modelos estimados segundo diferentes medidas de concentração, que compreende a soma das ações ordinárias nas mãos dos cinco principais acionistas. Tal constatação alinha-se a achados em diversos mercados, que confirmam associação negativa da concentração acionária com compensação executiva (Hassen et al., 2015; Luo, 2015).

Os resultados das estimações indicam que, isoladamente, o tamanho do CA não exerce qualquer influência sobre o nível de remuneração, no entanto, ao interagir com a concentração acionária, aumenta a sensibilidade da relação entre concentração e remuneração executiva na presença do maior e dois maiores acionistas, levando à rejeição da segunda hipótese (H2).

Com relação à influência da dualidade do CEO sobre a remuneração executiva, observa-se associação negativa, contrária ao esperado, para a terceira hipótese (H3). No entanto, ao interagir com a variável concentração acionária, não se verifica qualquer influência da dualidade na sensibilidade da remuneração à concentração. Contrariamente ao prognosticado pela quarta hipótese (H4), notou-se associação negativa entre membros internos e a remuneração, além do que, na interação com a concentração, notou-se que a proporção de membros internos aumenta a sensibilidade da remuneração à concentração, na presença dos três até os cinco maiores acionistas.

Apurou-se, ainda, que a proporção de membros independentes influencia positivamente o nível de remuneração executiva, contrariando a quinta hipótese (H5), que previa relação inversa. Entretanto, ao considerar a interação com a variável concentração acionária, constatou-se que a independência do CA tende a aumentar a sensibilidade da remuneração à concentração, na presença do primeiro até os dois maiores acionistas.

Por outro lado, a proporção de membros indicados pelo controlador, isoladamente, não apresentou influência negativa significativa sobre o nível de remuneração executiva, conforme proposição da sexta hipótese (H6); no entanto, em todos os modelos estimados, ao interagir com a concentração acionária, aquela diminui a sensibilidade da remuneração à concentração. Vale notar ainda, relativamente às variáveis de controle, que o tamanho da firma associa-se positivamente à remuneração executiva, evidenciando que empresas maiores pagam mais a seus executivos (Cao, Pan, & Tian, 2011).

No geral, quanto à estrutura do CA, observa-se divergência de resultados em relação a achados prévios da literatura estrangeira, o que sinaliza, no Brasil, direção oposta à Abordagem do Poder Gerencial (Bebchuk & Fried, 2003, 2004).

DISCUSSÃO

Constata-se que a influência negativa exposta pelas métricas de concentração acionária sobre o nível de remuneração executiva é consistente com o argumento de que controladores podem não ver a política de remuneração executiva como relevante, e tendem a remunerar a alta gestão a níveis mais baixos, sinalizando o efeito substituição da remuneração pelo monitoramento do controlador na mitigação de conflitos agente-principal (Almazan et al., 2005).

Essa associação negativa entre concentração acionária e nível de remuneração executiva, aqui encontrada, está de acordo com estudos no Brasil (Anjos et al., 2015; Ermel & Monte, 2016; Pinto & Leal, 2013) e em cenários estrangeiros, como Ásia, EUA e Europa (Crocì et al., 2012; Firth et al., 2007; Hartzell & Starks, 2003; Hassen et al., 2015; Luo, 2015).

Tais resultados devem-se ao fato de que elevada concentração acionária produz efeitos sobre relações de agência. Segundo Dyck e Zingales (2004), o reduzido número de controladores, detentores de maior poder, apresenta incentivos para se favorecer de benefícios privados de controle, levando-os a desconsiderar o custo com níveis mais elevados de remuneração executiva (Cao et al., 2011; John et al., 2010). Por outro lado, embora contribua para minimizar os conflitos agente-principal, o poder exercido pelo controlador superestima conflitos com minoritários (Luo, 2015).

Resultados contrários ao esperado para membros internos e dualidade do CEO, que apontam significância negativa para o nível de remuneração executiva, sinalizam que a Abordagem do Poder Gerencial não apresenta repercussão no Brasil, o que pode ser explicado por ser o conflito principal-principal o tipo mais acentuado no ambiente das empresas brasileiras de propriedade concentrada e familiar, cujo poder do controlador tende a interferir na escolha dos principais executivos (Brandão & Crisóstomo, 2015; Pinto & Leal, 2013), o que corrobora a redução do poder dos gestores neste cenário específico, justificando a propensão dessas empresas a aplicar menores níveis remuneratórios.

Quando se considera sua interação com a concentração acionária, nota-se que tanto a proporção de membros internos quanto o tamanho do CA aumentam a sensibilidade da remuneração à concentração, o que pode ser explicado pela baixa qualidade da composição do CA em ambiente de alta concentração acionária (Crisóstomo et al., 2020), cuja presença de controlador, por efeito substituição, compromete a eficácia de monitoramento do CA. Tal fato pode exercer influência sobre os membros do CA para definição de políticas de interesse do controlador, como menores níveis de remuneração executiva, a

fim de garantir-lhe benefícios privados de controle, em detrimento dos minoritários, conduzindo ao efeito expropriação.

Com relação à influência positiva da proporção de membros independentes sobre o nível de remuneração executiva, uma possível explicação para tal resultado pode estar no *trade-off* entre monitoramento e remuneração, evidenciando que a independência do CA considera relevantes os incentivos financeiros para alinhar interesses tanto entre gestores e acionistas quanto entre minoritários e majoritários (Mehran, 1995).

No entanto, ao interagir com a concentração acionária, constata-se que a proporção de membros independentes aumenta a sensibilidade da remuneração à concentração, o que pode ser explicado pelo fato de a independência do CA, embora seja indicativo de qualidade de governança, ser pouco valorizada no ambiente de alta concentração, maximizando o conflito principal-principal. Quanto à proporção de membros indicados pelo controlador, que reduz a sensibilidade à concentração, uma possível explicação estaria no fato de que grandes controladores tendem a participar ou até mesmo indicar membros familiares para compor o CA – prática conhecida como *tunneling* (Cheung et al., 2005) –, facilitando a extração direta de benefícios privados de controle por meio de níveis remuneratórios elevados.

CONCLUSÃO

Sob os fundamentos da Teoria da Agência e da Abordagem do Poder Gerencial, esta pesquisa investigou a influência da concentração acionária e da estrutura do CA sobre o nível de remuneração executiva. Seus achados trazem implicações para a compreensão dos principais conflitos de agência e para a governança no mercado de capitais brasileiro.

A evidência empírica atestada de que empresas brasileiras são caracterizadas pela alta concentração acionária nas mãos de poucos acionistas é relevante, pois esta leva a efeitos específicos sobre políticas estratégicas da empresa relacionadas a níveis de remuneração executiva.

De fato, em linha com estudos sobre o tema, a primeira contribuição desta pesquisa está na confirmação de que a concentração acionária tem influência negativa relevante sobre o nível de remuneração da alta gestão, evidenciando que o monitoramento exercido pelo controlador sobre a gestão parece ser mais atuante na mitigação dos clássicos conflitos agente-principal do que a remuneração paga à diretoria. No entanto, o exercício de monitoramento direto pelo controlador substituiu função típica do CA, cuja atuação torna-se limitada.

Esse nível mais baixo de remuneração que o controlador está disposto a pagar a seus executivos pode ser justificado pela busca de incentivos para que aqueles possam se favorecer com benefícios privados de controle, o que, de outra maneira, repercute, sob a forma de expropriação de minoritários, no agravamento dos conflitos principal-principal.

Por outro lado, na análise da influência da estrutura do CA sobre a remuneração executiva, tem-se, como segunda contribuição da pesquisa, que a Abordagem do Poder Gerencial parece não se adequar ao Brasil, porquanto, embora influencie o CA, a diretoria não detém poder para extrair níveis de remuneração mais elevados, o que pode ser explicado, num contexto institucional de alta concentração de propriedade, pelo predomínio do conflito principal-principal no âmbito da firma brasileira.

Vale destacar, ainda, que a estrutura do CA, ao alterar a sensibilidade da remuneração à concentração acionária, reforça o argumento de que a baixa qualidade de composição do CA está associada a ambientes de alta concentração de propriedade. Tal constatação, terceira contribuição do estudo, evidencia que o controlador, ao exercer influência sobre o nível de remuneração executiva, utiliza o CA tanto para expropriar minoritários ao extrair benefícios privados de controle quanto para substituí-lo na função de monitoramento da gestão. Assim, espera-se que esses achados possam contribuir para as decisões de melhoria de processos de governança nas firmas.

Embora o estudo apresente limitações, destacando-se o exíguo período de análise e tamanho reduzido da amostra, acredita-se que ele contribui para enriquecer a compreensão e debate sobre a dinâmica dos principais conflitos de agência presentes no mercado acionário brasileiro a partir da interação entre concentração acionária, estrutura do CA e remuneração executiva, ainda pouco explorada, oferecendo elementos para uma discussão mais aprofundada sobre seus possíveis impactos no mundo corporativo.

Destarte, sugere-se que pesquisas futuras venham ampliar o período e amostra, expandindo-a para empresas de outras economias, incorporando aspectos institucionais, com aplicação de métodos estatísticos mais robustos, além de considerar outros mecanismos de governança.

REFERÊNCIAS

Abascal, R., & González, F. (2019). *Shareholder protection and bank executive compensation after the global financial crisis*. *Journal of Financial Stability*, 40, 15-37. doi:10.1016/j.jfs.2018.11.004

- Almazan, A., Hartzell, J. C., & Starks, L. T. (2005). [Active institutional shareholders and costs of monitoring: Evidence from executive compensation](#). *Financial Management*, 34(4), 5-34. doi:10.1111/j.1755-053X.2005.tb00116.x
- Anjos, L. C. M., Tavares, M. F. M., Monte, P. A., & Lustosa, P. R. B. (2015). [Relações entre controle acionário e remuneração de executivos](#). *Enfoque*, 34(1), 45-56. doi:10.4025/enfoque.v34i1.22493
- Bebchuk, L. A., & Fried, J. M. (2003). [Executive compensation as an agency problem](#). *Journal of Economic Perspectives*, 17(3), 71-92. doi:10.1257/089533003769204362
- Bebchuk, L. A., & Fried, J. M. (2004). *Pay without performance: The unfulfilled promise of executive compensation*. Cambridge, USA: Harvard University Press.
- Berle, A. A., & Means, G. C. (1932). *The modern corporation and private property*. New York, USA: Transaction Publishers.
- Bertucci, J. L. O., Bernardes, P., & Brandão, M. M. (2006). [Políticas e práticas de governança corporativa em empresas brasileiras de capital aberto](#). *Revista de Administração*, 41(2), 183-196. doi:10.1590/S0080-21072006000200006
- Bettis, J. C., Bizjak, J., Coles, J., & Kalpathy, S. (2018). [Performance-vesting provisions in executive compensation](#). *Journal of Accounting and Economics*, 66(1), 194-221. doi: 0.1016/j.jacceco.2018.05.001
- Bozec, Y., & Bozec, R. (2007). [Ownership concentration and corporate governance practices: Substitution or expropriation effects?](#) *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 24(3), 185-195. doi: 10.1002/cjas.23
- Brandão, I. F., & Crisóstomo, V. L. (2015). [Concentração de propriedade e qualidade da governança da empresa brasileira](#). *Revista Brasileira de Finanças*, 13(3), 438-472. doi: 10.12660/rbfin.v13n3.2015.45739
- Brandão, I. F., Vasconcelos, A. C., Luca, M. M. M. De, & Crisóstomo, V. L. (2019). [Composição do conselho de administração e sensibilidade da remuneração executiva ao desempenho de mercado](#). *Revista Contabilidade & Finanças*, 30(79), 28-41. doi: 10.1590/1808-057X201806610
- Bugeja, M., Rosa, R. S., Duong, L., & Izan, H.Y. (2012). [CEO compensation from M&As in Australia](#). *Journal of Business Finance & Accounting*, 39(9-10), 1298-1329. doi: 10.1111/j.1468-5957.2012.02299.x
- Cao, J., Pan, X., Tian, G. (2011). [Disproportional ownership structure and pay-performance relationship: Evidence from China's listed firms](#). *Journal of Corporate Finance*, 17(3), 541-554. doi: 10.1016/j.jcorpfin.2011.02.006
- Chen, Z., & Keefe, M. O. C. (2018). Board of director compensation in China: To pay or not to pay? How much to pay? *Emerging Markets Review*, 37(C), 66-82. doi: 10.1016/j.ememar.2018.05.003
- Cheung, Y. L., Stouraitis, A., & Wong, A. W. S. (2005). [Ownership concentration and executive compensation in closely held firms: Evidence from Hong Kong](#). *Journal of Empirical Finance*, 12, 511-532. doi:10.1016/j.jempfin.2004.10.001
- Chhaochharia, V., & Grinstein, Y. (2009). [CEO compensation and board structure](#). *The Journal of Finance*, 64(1), 231-261. doi: 10.1111/j.1540-6261.2008.01433.x
- Choe, C., Tian, G. Y., & Yin, X. (2014). [CEO power and the structure of CEO pay](#). *International Review of Financial Analysis*, 35(5), 237-248. doi: 10.1016/j.irfa.2014.10.004
- Claessens, S., & Yurtoglu, B. B. (2013). [Corporate governance in emerging markets: A survey](#). *Emerging Markets Review*, 15(2), 1-33. doi: 10.1016/j.ememar.2012.03.002
- Canyon, M. J., & Peck, S. I. (1997). [Board control, remuneration committees, and top management compensation](#). *Academy of Management Journal*, 41(2), 146-157. doi: 10.2307/257099
- Core, J. E., Holthausen, R. W., & Larcker, F. D. (1999). [Corporate governance, chief executive compensation, and firm performance](#). *Journal of Financial Economics*, 51(3), 371-406. doi: 10.1016/S0304-405X(98)00058-0
- Correia, L. F., Amaral, H. F., & Louvet, P. (2014). Remuneração, composição do conselho de administração e estrutura de propriedade: Evidências empíricas do mercado acionário brasileiro. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 7(1), 2-37. doi: 10.14392/ASAA.2014070101
- Crisóstomo, V. L., Brandão, I. F., & Lopéz-Iturriaga, F. J. (2020). Large shareholders' power and the quality of corporate governance: An analysis of Brazilian firms. *Research in International Business and Finance*, 51(C), 1-15. doi:10.1016/j.ribaf.2019.101076
- Croci, E., Gonenc, H., & Ozkan, N. (2012). CEO compensation, family control, and institutional investors in Continental Europe. *Journal of Banking & Finance*, 36(12), 3318-3335. doi:10.1016/j.jbankfin.2012.07.017
- Dutra, M. G. R., & Saito, L. (2002). Conselhos de administração: Análise de sua composição em um conjunto de companhias abertas brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, 6(2), 9-27. doi:10.1590/S1415-65552002000200003.
- Dyck, A., & Zingales, L. (2004). Private benefits of control: An international comparison. *The Journal of Finance*, 59(2), 537-600. doi:10.1111/j.1540-6261.2004.00642.x
- Ermel, M. D. A., & Monte, P. A. (2016). Controle acionário, remuneração de executivos e desempenho empresarial: Evidências para o mercado brasileiro. *FGV/EAESP Working Papers Series*, 6(1), 1-32. doi:10.26512/2015.06.D.19144
- Fávero, L. P., Belfiore, P. P., Silva, F. L. da, & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados: Modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier.
- Finkelstein, S. (1992). Power in top management teams: Dimensions, measurement, and validation. *Academy of Management Journal*, 35(3), 505-538. doi:10.2307/256485
- Firth, M., Fung, P. M. Y., & Rui, O. M. (2007). How ownership and corporate governance influence chief executive pay in China's listed firms. *Journal of Business Research*, 60(7), 776-785. doi:10.1016/j.jbusres.2007.01.014
- Grabke-Rundell, A., & Gomez-Mejia, L. R. (2002). Power as a determinant of executive compensation. *Human Resource Management Review*, 12(1), 3-23. doi:10.1016/S1053-4822(01)00038-9
- Hartzell, J. C., & Starks, L. T. (2003). Institutional investors and executive compensation. *Journal of Finance*, 58(6), 2351-2374. doi:10.1046/j.1540-6261.2003.00608.x
- Hassen, R. B., Ouakdi, J. E., & Omri, A. (2015). Executive compensation and ownership structure. *The Journal of Applied Business Research*, 31(2), 593-609. doi:10.19030/jabr.v31i2.9156
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. (2015). *Código brasileiro de governança corporativa: Companhias abertas*. São Paulo, SP: IBGC.

- Jensen, M. C. (1993). The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *The Journal of Finance*, 48(3), 831-880. doi: 10.1111/j.1540-6261.1993.tb04022.x
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. doi: 10.1016/0304-405X(76)90026-X
- Jiang, H., Habib, A., & Smallman, C. (2009). The effect of ownership concentration on CEO compensation-firm performance relationship in New Zealand. *Pacific Accounting Review*, 21(2), 104-131. doi: 10.1108/01140580911002053
- John, K., Mehran, H., & Qian, Y. M. (2010). Outside monitoring and CEO compensation in the banking industry. *Journal of Corporate Finance*, 16(4), 383-399. doi: 10.1016/j.jcorpfin.2010.01.001
- Lee, S. P., & Chen, H. J. (2011). Corporate governance and firm value as determinants of CEO compensation in Taiwan. *Management Research Review*, 34(3), 252-265. doi: 10.1108/01409171111116286
- Lin, B. X., & Lu, R. (2009). Managerial power, compensation gap and firm performance- evidence from Chinese public listed companies. *Global Finance Journal*, 20(2), 153-164. doi: 10.1016/j.gfj.2008.12.002
- Luo, Y. (2015). CEO power, ownership structure and pay performance in Chinese banking. *Journal of Economics and Business*, 82(C), 3-16. doi: 10.1016/j.jeconbus.2015.04.003
- Mehran, H. (1995). Executive compensation structure, ownership, and firm performance. *Journal of Financial Economics*, 38(2), 163-184. doi: 10.1016/0304-405X(94)00809-F
- Newman, H. A., & Mozes, A. H. (1999). Does the composition of the compensation committee influence CEO compensation practices? *Financial Management*, 28(3), 41-53. doi: 10.2307/3666182
- Ozdemir, O., & Upneja, A. (2012). Board structure and CEO compensation: Evidence from U.S. lodging industry. *International Journal of Hospitality Management*, 31(3), 856-863. doi: 10.1016/j.ijhm.2011.10.004
- Pinto, M. B., & Leal, R. P. C. (2013). Ownership concentration, top management and board compensation. *Revista de Administração Contemporânea*, 17(3), 304-324. doi: 10.1590/S1415-6552013000300004
- Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *The Journal of Finance*, 54(2), 471-517. doi: 10.1111/0022-1082.00115
- Porta, R., López-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 3-27. doi: 10.1016/S0304-405X(00)000659
- Schiehl, E., & Santos, I. O. (2004). Ownership structure and composition of boards of directors: Evidence on Brazilian publicly traded companies. *Revista de Administração*, 39(4), 373-384. Recuperado de http://200.232.30.99/busca/artigo.asp?num_artigo=1138
- Shleifer, A., & Vishny, R. (1997). A survey of corporate governance. *Journal of Finance*, 52(2), 737-783. doi: 10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x
- Silveira, A. D. M., Leal, R. P. C., Carvalhal-da-Silva, A. L., & Barros, L. A. B. C. (2010). Endogeneity of Brazilian corporate governance quality determinants. *Corporate Governance*, 10(2), 191-202. doi: 10.1108/14720701011035701
- Theiss, V., & Beuren, I. M. (2017). Estrutura de propriedade e remuneração dos executivos. *Revista de Administração da UFSM*, 10(3), 533-550. doi: 10.5902/1983465913062
- Young, M. N., Peng, M. W., Ahlstrom, D., Bruton, G. D., & Jiang, Y. (2008). Corporate governance in emerging economies: A review of the principal-principal perspective. *Journal of Management Studies*, 45(1), 196-220. doi: 10.1111/j.1467-6486.2007.00752.x

CONTRIBUICAO DOS AUTORES

Os autores desenvolveram juntos todo o trabalho deste artigo, desde a sua conceitualização e abordagem teórica-metodológica, revisão teórica (levantamento de literatura), coleta e análise de dados, até a redação e revisão final do texto.

ARTIGOS

Submetido 30.09.2019. Aprovado 01.04.2020

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editor Científico: André Luis de Castro Moura Duarte

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200504>

PORTFÓLIO DE ALIANÇAS E DESEMPENHO INOVADOR DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Alliance portfolio and innovative performance of Brazilian industry

Portafolio de alianzas y el desempeño innovador de la industria brasileña

RESUMO

O principal objetivo deste artigo é analisar o relacionamento entre a Diversidade do Portfólio de Alianças (DPA) e o desempenho inovador da firma, especialmente quando esse relacionamento é moderado pela capacidade de P&D (CAPPD) e pelos Ativos Complementares Especializados (ACE) em pontos distintos de sua cadeia de valor, bem como identificar a natureza da relação existente entre tais moderadores. Métodos econométricos foram aplicados a uma base de dados composta por 13.020 empresas da indústria brasileira. Os resultados mostraram relação curvilínea em forma de U-invertido entre a DPA e o desempenho inovador, bem como a efetiva moderação positiva desse relacionamento, por parte da CAPPD e dos ACE. Esta pesquisa contribui para a literatura que aborda o conhecimento da firma, especialmente para as teorias da inovação aberta e da capacidade de absorção (CA), a primeira avançando em direção aos contextos econômicos emergentes e a segunda adicionando uma nova forma de compreender a CA, que pode ser investigada também a partir de suas dimensões espaciais, além das dimensões de habilidades e competências.

PALAVRAS-CHAVE | Diversidade de portfólio de alianças, desempenho inovador, capacidade de P&D, ativos complementares especializados, cadeia de valor da firma.

ABSTRACT

The main objective of this study is to analyze the relationship between Alliance Portfolio Diversity (APD) and the firm's innovative performance, especially when R&D capacity (CAPRD) and Specialized Complementary Assets (SCA) moderate this relationship at different points in the firm's value chain; the study also identifies the nature of the relationship between such moderators. It applies econometric methods to a database comprised of 13,020 companies from Brazilian industry. The results reveal an inverted U-shaped curvilinear relationship between APD and innovative performance, as well as the effective positive moderation of this relationship by the CAPRD and the SCA. This research contributes to literature on firm knowledge, especially theories of open innovation and absorptive capacity (AC). The former is progressing to emerging economic contexts and the second, contributing a new way of understanding CA by investigating its spatial dimensions, in addition to the skills and competences dimensions.

KEYWORDS | Alliance portfolio diversity, innovative performance, R&D capacity, specialized complementary assets, firm's value chain.

RESUMEN

El objetivo principal de este documento es analizar la relación entre la diversidad de portafolio de alianzas (DPA) y el desempeño innovador de la empresa, especialmente cuando esa relación está moderada por la capacidad de I&D (CAPID) y los activos complementarios especializados (ACE), en puntos distintos de su cadena de valor, así como identificar la naturaleza de la relación entre dichos moderadores. Los métodos econométricos se aplicaron a una base de datos compuesta por 13.020 empresas de la industria brasileña. Los resultados mostraron una relación curvilínea en forma de U invertida entre la DPA y el desempeño innovador, así como la moderación positiva efectiva de esta relación por parte de la CAPID y los ACE. Esta investigación contribuye a la literatura que aborda el conocimiento de la empresa, especialmente para las teorías de innovación abierta y capacidad de absorción (CA). Para la primera, al avanzar hacia contextos económicos emergentes y para la segunda, al agregar una nueva forma de entender la CA, que también puede investigarse desde sus dimensiones espaciales, además de las dimensiones de habilidades y competencias.

PALABRAS CLAVE | Diversidad de portafolio de alianzas, desempeño innovador, capacidad de I&D, activos complementarios especializados, cadena de valor de la firma.

FREDERICO G. P. MOREIRA¹

fredgpm@gmail.com

0000-0002-7973-2647

ANA L. V. TORKOMIAN²

torkomia@ufscar.br

0000-0002-8090-9526

HERICK MORALES²

herickmoralles@dep.ufscar.br

0000-0002-5521-9443

¹Universidade Federal do Pará, Departamento de Engenharia Civil, Belém, PA, Brasil

²Universidade Federal de São Carlos, Departamento de Engenharia de Produção, São Carlos, SP, Brasil

INTRODUÇÃO

A literatura baseada no conhecimento da firma é rica em análises de ambientes organizacionais e mecanismos envolvidos com a estratégia de acessar diversos tipos de conhecimento (Benner & Tushman, 2003; Cohen & Levinthal, 1990; March, 1991), consolidando a importância – em ambientes de inovação – de acessar conhecimentos e tecnologias encontradas em fontes externas à firma (Chesbrough, 2003, 2006). Quanto maior for a variedade de conhecimentos ou tecnologias acessados, maiores serão as possibilidades de desenvolver novas combinações de conhecimentos e ideias. No entanto, maior terá que ser também a capacidade de absorção (CA) da firma (Cohen & Levinthal, 1990; Zahra & George, 2002).

Tais ponderações levam ao contexto específico da Diversidade de Portfólio de Alianças (DPA) (Faems, Visser, Andries, & Looy, 2010) como impulsionador do desempenho inovador da firma. Este estudo define DPA considerando portfólio como um conjunto de alianças ativas formais da firma focal (Baum et al., 2000; Leeuw, Lokshin, & Duysters, 2014) e diversidade como a distribuição das diferenças existentes entre essas alianças, em relação a um atributo “X” (Leeuw et al., 2014). Nesse tema, a literatura tem investigado as características e relacionamentos com os parceiros (Lavie & Miller, 2008; Leeuw et al., 2014), as características dos recursos e conhecimentos envolvidos (Asgari, Singh, & Mitchell, 2017; Srivastava & Gnyawali, 2011; Vasudeva & Anand, 2011), a gestão das tarefas e ferramentas (Oerlemans, Knobens, & Pretorius, 2013) e a frequência de novas ações competitivas estratégicas e táticas (Andrevsky, Brass, & Ferrier, 2016). Em relação às instituições públicas, as funções, relacionamentos e rotinas da área de gestão do portfólio de alianças têm sido estudados (Milagres, Rezende, & Silva, 2017).

No entanto, a associação da diversificação de parceiros com a existência de recursos ao longo da cadeia de valor da firma tem sido pouco explorada, sobretudo em cenários econômicos emergentes, com baixa adesão das empresas às práticas de inovação aberta (Bogers, Burcharth, & Chesbrough, 2019). Idiossincrasias relacionadas à proteção da propriedade intelectual, padrões industriais imaturos, bem como enfraquecimento do capital social, ajudam a explicar tais contextos, incluindo o brasileiro (Bogers et al., 2019). Em linha com essa lacuna acadêmica, este artigo postula que uma inovação bem-sucedida requer capacidades a montante da cadeia de valor, em termos de atividades de P&D, e capacidades a jusante da cadeia de valor, onde atividades relacionadas ao mercado se manifestam (Bruyaka & Durand, 2012; Rothaermel & Hill, 2005).

Bruyaka e Durand (2012) evidenciaram a existência simultânea de atividades de exploração e exploração em diferentes estágios da cadeia de valor da firma, implicando o desenvolvimento de diferentes unidades organizacionais e mesmo processos organizacionais contraditórios (Benner & Tushman, 2003). Essas atividades buscam descobrir algo novo, bem como buscam criar a estrutura e estratégia de lançamento dessa novidade no mercado (Rothaermel & Deeds, 2004). Portanto, em um contexto de portfólio de alianças, diferentes parceiros proveem diferentes conhecimentos e habilidades (Leeuw et al., 2014) em diferentes pontos da cadeia de valor da firma (Bruyaka & Durand, 2012). Assim, as firmas enfrentam *trade-offs* entre interações e distribuições de custos e benefícios gerados por essas atividades (March, 1991). Em altos níveis de variabilidade, custos crescentes relacionados com a integração do novo conhecimento podem exceder os benefícios (Faems et al., 2010).

Desse modo, o principal objetivo deste artigo é o de compreender as relações entre a DPA e o desempenho inovador da firma, incorporando os investimentos em capacidade de P&D e nos Ativos Complementares Especializados (ACE) como fatores organizacionais moderadores. A capacidade de P&D (CAPPD) ocorre predominantemente no início da cadeia de valor da firma e os ACE, ao longo e ao final da cadeia. A expectativa é de que tais fatores organizacionais moderem positivamente a relação entre os custos e os benefícios gerados pela DPA. Também se espera compreender a relação existente entre esses próprios fatores organizacionais. A partir da base de dados da Pesquisa de Inovação (Pintec), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), este artigo encontrou amplo suporte para a hipótese que atribuiu relação curvilínea em forma de U-invertido entre a DPA e o desempenho inovador, bem como para as hipóteses que testaram os efeitos moderadores. A hipótese que previa relação positiva entre os fatores moderadores foi refutada. Para o desenvolvimento deste estudo, foi incorporada uma amostra de 13.020 empresas brasileiras pertencentes a cinco setores da indústria extrativa e 24 setores da indústria de transformação.

TEORIA E HIPÓTESES

O conceito de inovação aberta considera que uma firma pode explorar um conhecimento desenvolvido por um parceiro ou pode licenciar seu conhecimento para que outros parceiros o explorem (Chesbrough, 2003; Huizingh, 2011). Por meio desses canais, a firma cria e dissemina o novo conhecimento por toda a organização, embutindo-o em produtos, serviços e sistemas

(Caloghirou, Kastelli, & Tsakanikas, 2004). São importantes o contato e a absorção de conhecimentos originados a partir de muitos agentes externos à organização (Katila, 2002; Laursen & Salter, 2006, 2014), uma vez que somente alguns poderão gerar combinações viáveis (Nelson & Winter, 1982).

Leeuw et al. (2014) destacam a literatura que aborda a importância da diversidade de competências e habilidades acessadas externamente, quando fornecedores aperfeiçoam os processos produtivos, inovações de processo e reduções de custo (Sobrero & Roberts, 2002); clientes e consumidores reduzem a incerteza associada às introduções de novos produtos, expansões de mercado e adaptações em produtos e serviços já existentes (Tether, 2002); competidores permitem acessar conhecimentos específicos do setor e compartilhar custos/instalações de pesquisa (Kim & Higgins, 2007); universidades e institutos públicos de pesquisa geram novos conhecimentos científicos e tecnológicos (Leeuw et al., 2014).

Assim, desenvolver um portfólio de alianças pode ser uma estratégia importante para a firma inovadora, sendo este o conjunto de todos os tipos de alianças estratégicas que determinada firma mantém no momento, bem como as desenvolvidas no passado.

Apenas algumas parcerias serão viáveis, condição que implica a CA que reflete a “habilidade da firma em reconhecer o valor da nova e externa informação, assimilá-la e aplicá-la com fins comerciais” (Cohen & Levinthal, 1990, p. 128). Assimilar e aplicar a informação com fins comerciais indica que a CA não deve ser um construto restrito à área que cria um novo produto (P&D), mas também àquelas que o produzem e o comercializam. O conceito da CA revisito por Zahra e George (2002) enfatiza as habilidades de aquisição e assimilação do novo e externo conhecimento – CA potencial – e as habilidades de transformação e exploração desse conhecimento – CA realizada. Essa visão estabelece duas condições implícitas aos conceitos de CA potencial e CA realizada: a) são distintos entre si e b) ocorrem em momentos distintos. A visão teórica da “diversidade funcional dos parceiros de uma firma em suas diferentes posições em sua cadeia de valor” (Bruyaka & Durand, 2012, p. 9) incorpora uma terceira condição: tais habilidades ocorrem em pontos distintos na cadeia de valor da firma.

As decisões de investir em CAPPD, bem como em determinados ACE, podem ser críticas ao desenvolvimento de um portfólio de alianças. O primeiro investimento, a montante da cadeia, capacita a firma a identificar o parceiro que gera mais benefícios que custos ao acessar o novo conhecimento/tecnologia – CA potencial (Cohen & Levinthal, 1990; Zahra & George, 2002). O segundo investimento, a jusante, capacita a

firma a identificar o parceiro que gera mais benefícios que custos ao acessar o mercado – CA realizada (Teece, 1986; Zahra & George, 2002). “Firmas inovadoras sem os requisitos de manufatura e capacidades relacionadas – distribuição; serviços; tecnologias complementares; outros – podem morrer, ainda que sejam as melhores em inovação” (Teece, 1986, p. 285). Assim, a associação do tipo de conhecimento externo absorvido com distintos pontos na cadeia de valor da firma pressupõe a existência de diversidade dos parceiros da firma focal.

As organizações que tentam equilibrar tais atividades tão distintas têm que conciliar subunidades internas muito diferentes e pouco integradas entre si, em termos de estrutura (Benner & Tushman, 2003). Esse desafio de gestão é altamente provável em contextos de DPA. Na medida em que a complexidade do portfólio de alianças aumenta, a organização precisa desenvolver funções e relacionamentos em seu nível corporativo, em área especialmente dedicada às alianças (Faems et al., 2010; Milagres et al., 2017), aumentando o número de tarefas e habilidades e, conseqüentemente, alterando a estrutura interna de custos da firma (Faems et al., 2010; Kale & Singh, 2009).

Esses custos relacionam-se com a criação de redes de relacionamento e comunicação entre a firma e o ambiente externo. A confiabilidade do conhecimento pode ser afetada negativamente, na medida em que a capacidade da firma de assimilar corretamente um novo conhecimento decresce com o excessivo aumento da diversidade de alianças (Lee, 2007), bem como o lucro resultante pode ser negativamente impactado, especialmente quando esse aumento de diversidade se relaciona com a velocidade e a regularidade de expansão do portfólio (Hashai, Kafourous, & Buckley, 2018). Faems et al. (2010) concluíram que a DPA impactou positivamente o desempenho inovador de 305 manufaturas belgas, porém o aumento da diversidade de portfólio desencadeou custos adicionais de controle e monitoramento que tornaram o efeito líquido negativo. Jiang, Tao e Santoro (2010) encontraram resultados que atestaram a anulação do benefício proporcionado pelo último parceiro adicionado ao portfólio de alianças de 138 multinacionais da indústria automobilística global. Assim, implícita aos contextos mencionados e considerando as contribuições teóricas e empíricas aqui revistas, este estudo apresenta sua primeira hipótese:

H1: a DPA possui relação curvilínea em forma de U-invertido, com o desempenho inovador da firma.

A visão baseada no conhecimento da firma atribui às rotinas de P&D não somente a importância como atividade que cria o conhecimento da firma, mas também atividade

que desenvolve sua CA (Cohen & Levinthal, 1990; Jong & Freel, 2010). Assim, as iniciativas de P&D são frequentemente consideradas como atividades que possuem relação positiva com o desempenho inovador da firma, inclusive o desenvolvimento de vantagens competitivas (Andrevsky et al., 2016; Cassiman & Veugelers, 2006).

Por outro lado, as características de incerteza e custos muitas vezes irrecuperáveis associados à inovação também são automaticamente associadas às atividades de P&D. Devido a esses níveis de incerteza, frequentemente as atividades de P&D são compartilhadas em regime de cooperação (Chesbrough, 2003). Não obstante, segundo Oxley (1997), alianças hierárquicas são escolhidas quando os riscos de apropriação são elevados.

Se a parceria de P&D entre firmas gerar interações cujos conhecimentos ou tecnologias são complementares (Cassiman & Veugelers, 2006; Tsai & Wang, 2008), as combinações entre tais tecnologias ocorrem de maneira mais objetiva e eficiente, podendo gerar inovações na maior parte das vezes incrementais. Se, ao contrário, são substitutas (Laursen & Salter, 2006), as interações entre duas áreas de P&D parceiras podem gerar conhecimento ou tecnologia redundante, gerando custos irrecuperáveis e poucas possibilidades de novas combinações. No entanto, a substituíbilidade pode ser desejável, quando aumenta a flexibilidade e proporciona à firma uma maior possibilidade de desenvolver combinações mais exploratórias (*exploration*) (Dibiaggio, Nasiriyar, & Nesta, 2014) e, por isso, ter melhores possibilidades de explorar o conhecimento inédito (March, 1991).

Apesar dos resultados inconclusivos dos estudos sobre complementaridade e substituíbilidade (Ceccagnoli, Higgins, & Palermo, 2014), este artigo enfatiza a complementaridade entre áreas de P&D por três razões: a) a natureza “dependente de trajetória” (*path-dependent*) do conhecimento ou da inovação (Cohen & Levinthal, 1990; March, 1991); b) a ampla predominância das inovações incrementais na indústria brasileira (Pintec 2011) e; c) a importância crítica da CA da firma (Ceccagnoli et al., 2014), especialmente em ambientes de DPA.

Assim, quanto maior o nível dos investimentos em P&D interno a montante da cadeia da firma focal, maior será sua CA potencial (Spithoven & Teirlinck, 2015). Assim, mais diverso ou efetivo poderá ser o seu portfólio de alianças. Portanto, a função de moderação positiva dos investimentos em capacidade de P&D se manifesta ao “suavizar” a curvilinearidade da relação entre DPA e o desempenho inovador da firma. Em outras palavras, tais investimentos permitem o prolongamento da condição de vantagem do desempenho inovador que a diversificação de

parceiros proporciona, quando comparados com seus respectivos custos. Daí decorre a segunda hipótese:

H2: a capacidade de P&D da firma modera positivamente a relação curvilinear entre a DPA e o desempenho inovador da firma.

Em contextos de inovação, “quase todos os casos bem-sucedidos de comercialização de uma inovação requerem que o conhecimento em questão seja utilizado em conjunto com outras capacidades ou ativos complementares” (Teece, 1986, p. 288). Os ativos complementares são, então, atividades relacionadas às capacidades especializadas em manufatura, *marketing*, acesso a canais de distribuição, pós-venda, redes de serviços e tecnologias complementares (Teece, 1986). Em um regime de propriedade intelectual frágil (como o brasileiro), se o produto for facilmente imitado e os ativos complementares forem genéricos, a firma não terá que fazer grandes investimentos, pois estes estarão disponíveis na indústria. No entanto, se os ativos complementares forem especializados, a firma que os detém terá um posicionamento claramente vantajoso (Teece, 1986). Assim, a cooperação manifesta-se, seja pelo lado da pequena firma inovadora que precisa de ACE (como no mercado de biotecnologia e farmacêutico) (Rothaermel, 2001), seja pela iniciativa da grande firma detentora dos ACE. Entre os principais estímulos para licenciar uma tecnologia externa, estão três categorias de ativos complementares que moderam positivamente a estratégia de diversificação tecnológica e o desempenho da firma: recursos de *marketing*; recursos de produção e capital humano (Chiu, Lai, Lee, & Liaw, 2008).

Desse modo, quanto mais a firma investe em ACE – a jusante de sua cadeia de valor – mais efetiva poderá ser a DPA, o que impactará positivamente seu desempenho inovador. Por serem especializados, ACE levam tempo para serem desenvolvidos ou imitados (Teece, 1986) sendo, portanto, importantes direcionadores da decisão da firma de engajar em alianças. Assim, a função de moderação positiva dos investimentos em ACE se manifesta ao “suavizar” a curvilinearidade da relação entre DPA e o desempenho inovador da firma. Em outras palavras, tais investimentos permitem o prolongamento da condição de vantagem do desempenho inovador que a diversificação de parceiros proporciona, quando comparados com seus respectivos custos. A terceira hipótese deste artigo, então, pode ser apresentada:

H3: os ACE da firma moderam positivamente a relação curvilinear entre a DPA e o desempenho inovador da firma.

Finalizando o raciocínio, se as duas variáveis moderadoras são fatores organizacionais localizados em pontos distintos na cadeia da firma, a forma mais provável de que as atividades sinérgicas sejam realmente privilegiadas é que a relação entre esses dois fatores seja complementar. Se uma firma empreende em uma estratégia, o retorno marginal em outra estratégia aumenta também se esta lhe for complementar. De modo semelhante, se essas estratégias são substitutas entre si, um aumento em uma atividade reduz o benefício marginal da outra (Cassiman & Veugelers, 2006; Hagedoorn & Wang, 2012), incorrendo em custos relacionados a resultados redundantes.

Teece (1986) atribuiu importantes implicações à estratégia de P&D da firma como resultado dos investimentos em ACE, reforçando o conceito de complementaridade entre essas duas variáveis. Assim, os ACE que as firmas incumbentes possuem condicionam as decisões da firma relativas aos investimentos em P&D (Teece, 1986) em resposta a mudanças tecnológicas, atuando tanto como recursos que amortecem os efeitos dessas mudanças como prismas por meio dos quais as firmas visualizam essas mudanças, determinando a quantidade e a direção nas quais serão investidos esses recursos (Wu, Wan, & Levinthal, 2014).

A busca simultânea pelo conhecimento nos diversos estágios da cadeia de valor da firma “provê a base para combinações de recursos únicas que podem se transformar em fontes de desempenho superior” (Hess & Rothaermel, 2011, p. 906). Essa afirmação também indica a hipótese de complementaridade entre atividades a montante e a jusante, impactando o desempenho inovador da firma. Essa complementaridade representa as conexões efetivas entre as subunidades da organização, capacitando as firmas à transição para uma nova tecnologia (Taylor & Helfat, 2009). Tais contribuições respaldam a quarta e última hipótese deste artigo:

H4: a capacidade de P&D da firma e os ACE são variáveis complementares dentro do contexto de alianças entre firmas inovadoras de tal forma que, ao interagirem, essas variáveis proporcionam impacto positivo entre si.

MÉTODOS

Dados

A base de dados aqui utilizada é a Pintec, do IBGE. Até a coleta de dados deste artigo, a Pintec era constituída por cinco triênios, de 1998-2000 até 2009-2011. Em função das limitações da base,

relacionadas à indisponibilidade das variáveis de pesquisa nos triênios mais antigos, este artigo utiliza seus dois últimos triênios (2006-2008 e 2009-2011). Baseada na terceira edição do Manual de Oslo e no modelo proposto pela Eurostat e Community Innovation Survey – CIS, a Pintec oferta “informações relativas ao comportamento, atividades empreendidas, impactos, incentivos, obstáculos e demais fatores relativos à empresa como um todo (o agente inovador)” (IBGE, 2011, p. 14).

A amostra definitiva contemplou apenas as empresas inovadoras – segundo o IBGE, aquelas que implementaram pelo menos um produto e/ou processo novo ou substancialmente aprimorado no período pesquisado. Esse recorte é coerente com o fato de que a variável dependente do modelo aqui proposto é o desempenho inovador da firma. Além dessa característica, foram também consideradas inovadoras as empresas que desenvolveram projetos inovadores, ainda que estivessem incompletos ou abandonados dentro do período pesquisado, buscando, dessa forma, a minimização da possibilidade de ocorrência do viés de seleção. A Pintec fornece diversos tipos de respostas – porcentagens; escalas likert; valores absolutos; dicotômicas – o que diminui a possibilidade do viés do método comum (*common method bias*). O fato de os dados fazerem parte de dois triênios independentes também ajuda a evitar esse tipo de viés. A taxa de resposta tem ficado acima de 90% (IBGE, 2011), fato que evita o viés de não resposta (Laursen & Salter, 2004). Ainda que cuidados desse tipo tenham sido tomados, existem limitações da Pintec no que diz respeito às especificidades do ambiente organizacional inovador, o que pode, de alguma forma, impactar os resultados encontrados.

A investigação da frequência de repetição de entidades individuais (empresas) entre os triênios estudados resultou em 10.524 empresas individuais distintas distribuídas nos dois triênios. A identificação desse número dentro da amostra definitiva (13.020 empresas) foi uma tentativa de identificar se a base possuía potencial para que seus dados fossem considerados em painel. A inviabilidade de usar os dados em formato painel determinou que este estudo assumisse caráter transversal (*pooled cross-sectional*), quando foram “empilhados” os triênios 2006-2008 e 2009-2011. Desse modo, a amostra possui o número de 13.020 empresas que atendem ao critério “ser inovadora”. Outro critério selecionou as firmas que desenvolveram portfólio de alianças como estratégia de cooperação para inovação, tomando aquelas que consideraram essa estratégia de alta ou média importância. Essas empresas estão distribuídas pelos setores CNAE 5 ao CNAE 33, sendo cinco setores da indústria extrativa e 24 setores da indústria de transformação.

Mensurações

Variável dependente

Seguindo Laursen e Salter (2006) e Berchicci (2013), a variável dependente – desempenho inovador – foi operacionalizada pela soma das variáveis equivalentes aos percentuais das vendas líquidas internas da firma referentes à inovação de produto. As três questões do questionário tratam dessas inovações no que diz respeito aos seus níveis de ineditismo, considerando os mercados nacional e mundial. Ao serem somadas, equivalem ao percentual total referente às parcelas de vendas dos dois tipos de inovação de produto – incremental e radical (TOTAL_IN). Por ser em formato percentual, a variável dependente assume valor entre 0 e 1.

Variável independente

A variável independente é a DPA. Essa variável foi medida de maneira semelhante à que fizeram Duysters e Lokshin (2011), Faems et al. (2010), Oerlemans et al. (2013) e Leeuw et al. (2014).

O critério de recorte identificou, em primeiro lugar, a questão que definiu quais empresas haviam se envolvido em arranjos cooperativos em formato sim ou não. Na sequência, utilizando um segundo critério, foram escolhidas as empresas que, a partir das questões que definiam o grau de importância desse tipo de arranjo, indicaram envolvimento significativo, a partir de quatro opções de respostas (não relevante; baixa; média e alta). As duas primeiras opções descaracterizariam o conceito da variável neste estudo. Assim, a variável DPA foi operacionalizada a partir daquelas que consideraram de alta ou média importância a atividade de cooperação externa, atribuindo-se valor 1 para alta e média importância e 0 para as demais opções de resposta.

Em relação à localização do parceiro, as questões do questionário relacionadas a parceiros nacionais foram agrupadas em uma única resposta que recebeu o valor 1 e 0 foi atribuído a parceiros internacionais e, na sequência, foi incorporada ao grupo de respondentes que classificaram a cooperação como alta e média importância. A mesma lógica, de maneira inversa, foi aplicada à opção de resposta de parceiros internacionais. Assim, a variável DPA foi mensurada por meio da proporção relativa ao número de tipos de parceiros no portfólio da firma, em relação ao número máximo possível de tipos de parceiros. Sendo sete os possíveis tipos de parceiros

no questionário (clientes/consumidores; fornecedores; concorrentes; outra empresa do grupo; empresas de consultoria; universidades/institutos; centros de capacitação e instituições de testes e certificações) e duas as possibilidades de localização do parceiro (nacional ou internacional), então é 14 (7 x 2) o número máximo possível de tipos de parceiros. O presente artigo reconhece a limitação na forma como foi medida essa variável, no que diz respeito à ocorrência de mesma pontuação a partir de diferentes combinações de parceiros. Outro possível viés está relacionado à distinção da efetividade entre tipos de parceiros. As parcerias com universidades, por exemplo, tendem a gerar conhecimento mais básico (Trajtenberg, Henderson, & Jaffe, 1997), ou seja, estão associadas a estágios mais embrionários das tecnologias e, portanto, de mais incerteza (Ziedonis, 2007). No entanto, a literatura admite esse formato de mensuração, como feito em Oerlemans et al. (2013) e Leeuw et al. (2014).

Variáveis moderadoras

Seguindo Berchicci (2013), Cassiman e Veugelers (2002) e Escribano, Fosfuri e Tribó (2009), a variável “capacidade de P&D” (CAPPD) deriva da razão entre duas outras variáveis presentes no questionário Pintec: a) número de pessoas dedicadas exclusiva e parcialmente a atividades de P&D, segundo níveis de qualificação (doutores; mestres; graduados) e b) receita líquida da firma. A divisão entre o número de profissionais qualificados e a receita líquida da firma (outra questão do questionário) busca diminuir a ocorrência de viés da amostra em função do tamanho da firma.

A variável ACE foi medida a partir da razão entre duas variáveis distintas presentes no questionário Pintec. O argumento pela aplicação de tais variáveis é justificado pela teoria exposta em seções anteriores (Chiu et al., 2008; Teece, 1986). Em cada um dos numeradores, está cada um dos dispêndios ou investimentos (em unidades monetárias) em quatro tipos de ativos que este artigo chamou de complementares especializados: a) aquisição de máquinas e equipamentos; b) treinamento; c) introdução das inovações tecnológicas no mercado; d) outras preparações para a produção e distribuição. Em cada um dos quatro denominadores, está o total de pessoal ocupado da firma, buscando novamente corrigir o viés causado pelo tamanho da firma. Existem, então, quatro resultados distintos que foram somados, definindo a variável ACE.

Variáveis de controle

A fim de captar o efeito líquido da “Capacidade de P&D” e ACE, o presente estudo também considera um conjunto de variáveis de controle, visto que as características regionais e específicas das empresas da amostra podem afetar as variáveis dependentes aqui avaliadas. Portanto, para controlar fatores específicos das empresas contidas na amostra, primeiramente foi inserida uma variável *dummy* de controle setorial que representa a diferença entre os dois tipos de indústrias constituintes da amostra (Laursen & Salter, 2006) – a indústria extrativa e a indústria de transformação (IND_TRANS). Também foram considerados o “tamanho da firma”, como o logaritmo do número total de pessoal ocupado (PO) da firma (Laursen & Salter, 2014); a variável “anos” (ANO), que define um dos triênios como base de comparação; a função da parceria ou objeto de cooperação (PDFUN = função P&D), uma variável controlada no modelo em função da heterogeneidade dos diversos tipos de conhecimento acessados; a “origem do capital controlador” (ORIGCAP), mais uma variável *dummy* de controle incorporada ao modelo em função dos impactos da “internacionalização” do portfólio de alianças no desempenho da firma (Lavie & Miller, 2008). Para controlar as variâncias entre capacidades de P&D, a variável “P&D interno” (PDINT) foi incluída, traduzindo os dispêndios realizados pela firma em P&D interno em forma de unidades monetárias (Laursen & Salter, 2014). Esses dispêndios foram divididos pelo pessoal total ocupado da firma. Duas variáveis controlam a forma como os custos envolvidos nessas atividades podem ser “financiados por instituições financeiras” (FINPUB) ou subsidiados pela empresa mãe (SUBSID). A última variável de controle indica o “principal mercado da empresa”, ou seja, se a firma é exportadora (EXPORT) ou não.

Por fim, as diferenças regionais são controladas por meio de variáveis *dummy* a fim de capturar fatores invariantes no tempo específicos de cada região (REGIÃO).

Modelo econométrico e estratégia de estimação

A amostra da qual a variável dependente é extraída varia entre 0 e 1 em formato de taxa percentual. Outro aspecto importante da amostra relativa à variável dependente é que ela é considerada “censurada”. Uma amostra “em que as informações do regressando são disponíveis apenas para algumas observações é conhecida como amostra censurada” (Gujarati & Porter, 2011,

p. 571). Similarmente, entre a amostra aqui construída de empresas inovadoras, existe aquele grupo de empresas que declarou ser inovadora, porém não declarou qualquer percentual de vendas relativo a produtos inovadores. Tais empresas podem ter tido outros tipos de resultados igualmente contemplados pelas alternativas de respostas da Pintec. Por exemplo, podem ter relatado aumento da qualidade ou variedade de produtos ofertados, ou ainda redução dos custos de produção, entre outras possíveis respostas. Portanto, a amostra desta pesquisa apresenta um determinado número de observações que não possui qualquer informação sobre o regressando.

O modelo econométrico adequado para esse tipo de contexto é o modelo Tobit, ou modelo de regressão com variável dependente censurada, estimado pelo método de máxima verossimilhança (Greene, 2003; Gujarati & Porter, 2011; Wooldridge, 2011).

Com relação à inconsistência estatística decorrente de endogeneidade acarretada por causalidade bidirecional nos estudos sobre portfólios de alianças e inovação, trabalhos como o de Oerlemans et al. (2013) não foram capazes de rejeitar a hipótese de exogeneidade dos regressores por meio do teste de Durbin–Wu–Hausman, demonstrando que os resultados a serem apresentados na próxima seção tendem a ser robustos.

Estudos como Lavie e Miller (2008) e Hashai et al. (2018), contudo, apontam para a indisponibilidade de instrumentos apropriados (os quais, por vezes, são marginalmente relevantes), o que torna difícil a avaliação de possível endogeneidade. Além disso, a ampla utilização de variáveis dependentes defasadas não garante a exogeneidade dos regressores. Portanto, tal qual apontado por Bruyaka e Durand (2012), a avaliação cuidadosa de possíveis problemas de endogeneidade deve ser matéria de futuros estudos.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Amostra

A Tabela 1 indica que 10.180 observações (78,19%) não desenvolveram DPA, podendo ter realizado algumas parcerias com baixa ou nenhuma importância. As empresas inovadoras que fizeram DPA (atribuíram alta e média importância à(s) parceria(s) desenvolvida(s)) totalizam 2.840. Portanto, este artigo se desenvolve a partir dos níveis de variação entre a “amostra total” (13.020) e sua “subamostra” (2.840).

Tabela 1. Número de observações relativas às empresas que desenvolveram DPA, por número de tipos de parceiros

| Número de tipos de parceiros | Frequência | Percentual |
|------------------------------|---------------|---------------|
| 0 | 10.180 | 78,19 |
| 1 | 813 | 6,24 |
| 1 | 576 | 4,42 |
| 2 | 452 | 3,47 |
| 3 | 355 | 2,73 |
| 4 | 281 | 2,16 |
| 5 | 192 | 1,47 |
| 6 | 88 | 0,68 |
| 7 | 28 | 0,22 |
| 8 | 22 | 0,17 |
| 9 | 22 | 0,17 |
| 10 | 8 | 0,06 |
| 11 | 0 | 0 |
| 12 | 3 | 0,02 |
| 13 | 0 | 0 |
| 14 | 0 | 0 |
| Total | 13.020 | 100,00 |

Na Tabela 2, o percentual de vendas referente a produtos inovadores incrementais + radicais alcança a média de 17% quando consideradas todas as 13.020 observações. A média de pessoal ocupado nas empresas é de 475 pessoas com um alto desvio padrão, o que indica grande dispersão desses dados. No caso da variável DPA, a média é de 0,047. A explicação para esse valor é que, na Tabela 2, essa variável foi tomada pelo total da amostra (13.020 observações), fazendo com que fossem incorporadas as 10.180 observações que não atribuíram importância às parcerias desenvolvidas, o que, na realidade, significa que não fizeram DPA.

Tabela 2. Estatísticas descritivas e matriz de correlações

| | Variável | Média | D. Padrão | Obs. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|----|--------------------------------------|--------|-----------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|----|----|
| 1 | TOTAL_IN | 0.166 | 26.96 | 13020 | 1 | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Ativos Complementares Especializados | 9.27 | 119.88 | 12874 | 0.025* | 1 | | | | | | | | | | | |
| 3 | Diversidade Portfólio Alianças | 0.047 | 0.112 | 13020 | 0.090* | 0.001 | 1 | | | | | | | | | | |
| 4 | Capacidade de P&D | 0.607 | 10.54 | 12915 | 0.001 | 0.001 | 0.14* | 1 | | | | | | | | | |
| 5 | Função P&D | 0.280 | 0.858 | 13020 | 0.086* | -0.00 | 0.74* | 0.15* | 1 | | | | | | | | |
| 6 | Pessoal Ocupado | 475.78 | 1893.26 | 13020 | 0.008 | -0.004 | 0.22* | 0.47* | 0.21* | 1 | | | | | | | |
| 7 | P&D Interno | 0.096 | 5.73 | 12874 | -0.003 | 0.012 | 0.01 | 0.001 | 0.02* | -0.00 | 1 | | | | | | |
| 8 | Exportadora | 0.054 | 0.226 | 13020 | -0.011 | -0.001 | 0.08* | 0.04* | 0.07* | 0.09* | -0.00 | 1 | | | | | |
| 9 | Origem Capital Controlador | 0.131 | 0.338 | 13020 | 0.033* | 0.016 | 0.14* | 0.05* | 0.16* | 0.13* | -0.00 | 0.19* | 1 | | | | |
| 10 | Financiados Instituições Financeiras | 5.06 | 18.96 | 13020 | 0.005 | 0.03* | 0.04* | 0.01 | 0.06* | 0.01 | 0.00 | -0.01 | 0.05* | 1 | | | |
| 11 | Subsidiária | 0.213 | 0.409 | 13020 | 0.040* | 0.010 | 0.16* | 0.06* | 0.16* | 0.18* | -0.00 | 0.12* | 0.40* | -0.01 | 1 | | |
| 12 | Indústria Transformação | 0.992 | 0.085 | 13020 | 0.028* | -0.004 | -0.02* | -0.001 | -0.007 | -0.01 | 0.00 | -0.03* | -0.00 | -0.01 | -0.03* | 1 | |

Correlações significantes * $p < 0.01$

As estatísticas descritivas, discriminando a amostra total (todas as firmas inovadoras) e a subamostra (firmas inovadoras que desenvolveram DPA), constam na Tabela 3.

Tabela 3. Média e desvio-padrão da amostra e subamostra

| | Inovadoras = 13.020 observações | | | | Inovadoras/DPA = 2.840 observações | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|--------|----------------|---------|------------------------------------|--------|----------------|--------|
| | 2008 (n=6.848) | | 2011 (n=6.172) | | 2008 (n=1.217) | | 2011 (n=1.623) | |
| | Média | D.P | Média | D.P | Média | D.P | Média | D.P |
| TOTAL_IN | 16,793 | 26,634 | 16,411 | 27,333 | 19,845 | 26,154 | 21,299 | 29,153 |
| Diversidade Portfólio Alianças | 0,034 | 0,095 | 0,062 | 0,128 | 0,195 | 0,140 | 0,236 | 0,147 |
| Capacidade P&D | 0,533 | 10,004 | 0,689 | 11,120 | 2,140 | 23,508 | 2,067 | 21,491 |
| Ativos Complementares Especializados | 8,085 | 43,305 | 10,598 | 168,204 | 12,441 | 78,307 | 7,371 | 22,732 |
| Função P&D | 0,219 | 0,759 | 0,348 | 0,952 | 1,231 | 1,413 | 1,322 | 1,467 |
| Pessoal Ocupado | 475 | 1772 | 475 | 2018 | 1045 | 3130 | 945 | 3443 |
| P&D Interno | 0,119 | 7,294 | 0,071 | 3,218 | 0,062 | 0,466 | 0,207 | 6,286 |
| Exportadora | 0,056 | 0,231 | 0,051 | 0,220 | 0,082 | 0,274 | 0,074 | 0,261 |
| ORIGCAP | 0,137 | 0,344 | 0,125 | 0,331 | 0,240 | 0,427 | 0,195 | 0,396 |
| Financiados Instituições Financeiras | 6,677 | 22,213 | 3,283 | 14,324 | 6,959 | 22,025 | 5,891 | 18,600 |
| Subsidiária | 0,250 | 0,433 | 0,171 | 0,376 | 0,403 | 0,498 | 0,280 | 0,449 |
| Indústria Transformação | 0,985 | 0,117 | 1 | 0 | 0,984 | 0,124 | 1 | 0 |
| Região | 4,310 | 1,003 | 4,205 | 1,058 | 4,378 | 0,992 | 4,210 | 1,067 |

A indústria brasileira parece estar incorporando a estratégia de DPA. Em 2008, o número médio foi de 2,73 tipos de parceiros (0,195 x 14) e, em 2011, essa média passou para 3,30 tipos de parceiros (0,236 x 14). O percentual médio de vendas de produtos inovadores foi de 19,84% em 2008, passando para 21,30% em 2011. O número médio de funcionários (PO) é maior na subamostra, o que indica que as empresas que desenvolvem DPA tendem a ser maiores.

Regressões

Na Tabela 4, o modelo 1 apresenta apenas as principais variáveis que constituem o modelo empírico. O modelo 2 acrescenta a variável independente DPA elevada ao quadrado. O modelo 3 insere os termos de interação que envolvem a variável independente DPA e a variável ACE, refletindo a função moderadora da variável ACE. O modelo 4 insere os termos de interação que envolvem a variável independente DPA e a variável CAPPD, refletindo a função moderadora da variável CAPPD. O modelo 5 apresenta o último termo de interação que envolve as variáveis moderadoras ACE e CAPPD, refletindo a relação existente entre essas duas variáveis. Finalmente, o modelo 6 incorpora todas as variáveis do modelo empírico aqui proposto.

Tabela 4. Regressões TOBIT – Variável dependente TOTAL_IN

| Variável Dependente: TOTAL_IN (soma dos percentuais de vendas das inovações de produto incrementais e radicais) | | | | | | |
|---|------------------|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Modelo 1 | Modelo 2 | Modelo 3 | Modelo 4 | Modelo 5 | Modelo 6 |
| Diversidade de Portfólio de Alianças (DPA) | 31.12*** | 56.68*** | 57.31*** | 56.69*** | 56.65*** | 57.29*** |
| Ativos Complementares Especializados (ACE) | 0.008** | 0.008** | 0.0002 | 0.008* | 0.008* | -0.0004 |
| Capacidade de P&D (CAPPD) | -0.044** | -0.024 | -0.024 | 0.831*** | -0.027 | 0.988*** |
| DPA ao quadrado | | -75.53*** | -82.71*** | -70.24*** | -75.39*** | -78.37*** |
| DPA ao quadrado x ACE | | | 0.982* | | | 1.140* |
| DPA x ACE | | | -0.136* | | | -0.145* |
| DPA ao quadrado x CAPPD | | | | 2.764*** | | 2.981*** |
| DPA x CAPPD | | | | -3.380*** | | -3.725*** |
| CAPPD x ACE | | | | | 0.0004 | -0.005** |
| Função P&D | | | | | | 2.748*** |
| Pessoal Ocupado | | | | | | 0.000 |
| P&D Interno | | | | | | 0.003 |
| Exportadora | | | | | | -7.923*** |
| Origem Capital Controlador | | | | | | 4.723*** |
| Financiados Instituições Financeiras | | | | | | -0.009 |
| Subsidiária | | | | | | 3.568* |
| Indústria Transformação | | | | | | 18.308* |
| Região | | | | | | |
| 2 | | | | | | -0.463 |
| 3 | | | | | | -5.710** |
| 4 | | | | | | -2.955 |
| 5 | | | | | | -5.375** |
| Ano | | | | | | |
| 2011 | | | | | | -4.465*** |
| CONSTANTE | -12.107** | -10.632** | -10.581** | -10.435** | -10.630** | -10.417** |
| Número de obs | 12.874 | 12.874 | 12.874 | 12.874 | 12.874 | 12.874 |
| F | (16, 12858)21.11 | (17, 12857)21.02 | (19, 12855)19 | (19, 12855)19 | (18, 12856)19 | (22, 12852)17 |
| Prob > F | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 |

* p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01

No modelo 1, a DPA possui relação positiva e estatisticamente significativa com o desempenho inovador. No entanto, à medida que a DPA aumenta, os benefícios advindos dessa estratégia não compensam os custos envolvidos. Isso fica explícito ao se constatar o sinal negativo e significativo do termo quadrático da variável DPA no modelo 2. Esse resultado confirma a relação em forma de U-invertido entre a DPA e o desempenho inovador, conforme a hipótese 1. Os seis modelos TOBIT confirmam os sinais das relações previstas na hipótese 1, bem como mantêm o alto grau de significância estatística.

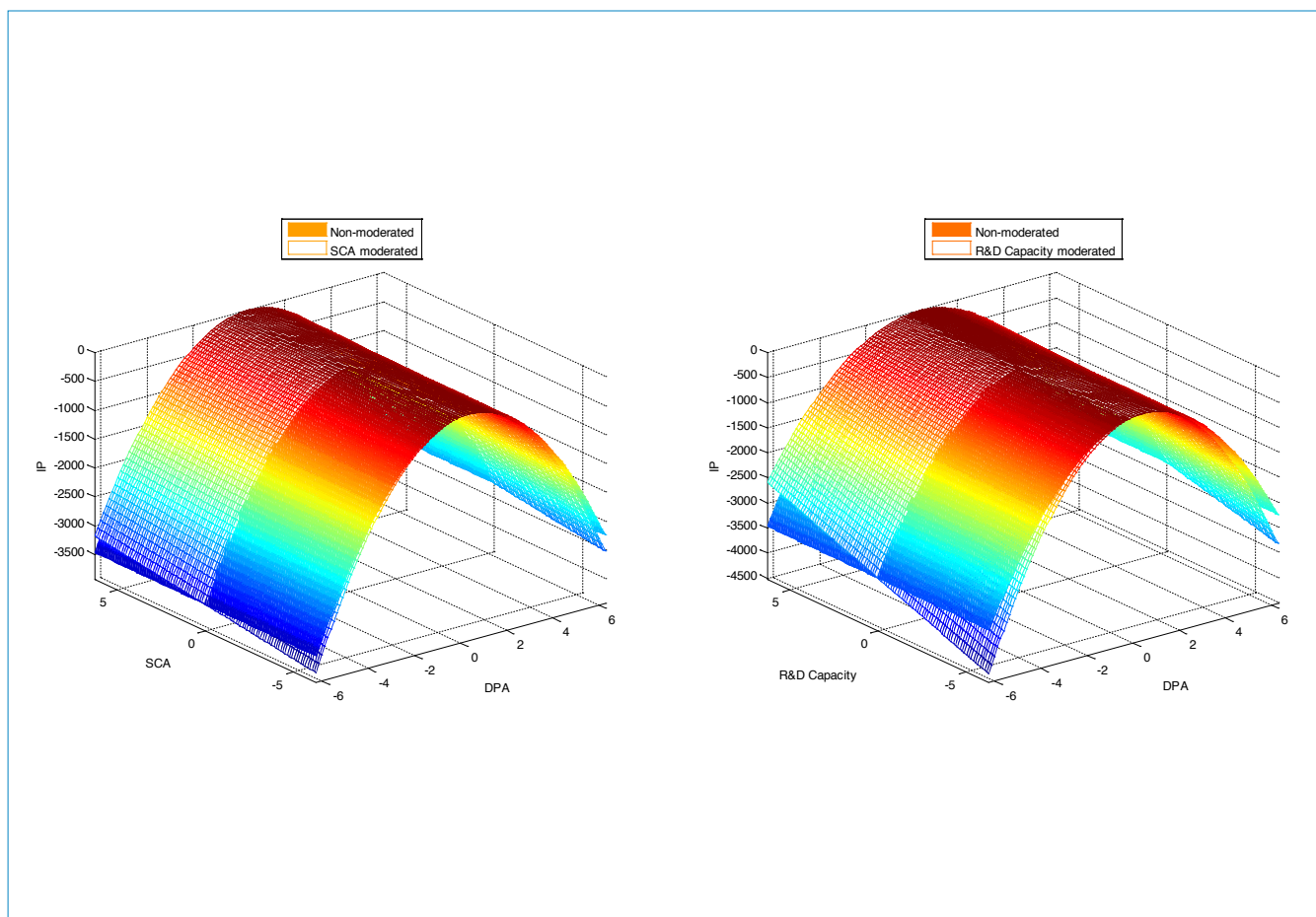
De acordo com o modelo 4, a hipótese 2 também se confirma. A relação curvilínea entre a DPA e o desempenho inovador da firma é suavizada (achatada) se a firma investe em CAPPD. A moderação da variável CAPPD é observada no sinal

positivo da interação entre essa variável e o termo quadrático da variável DPA. O modelo 6 também confirma essa relação.

O modelo 3 mostra a relação positiva e significativa entre o termo quadrático da DPA e a variável ACE. Essa constatação respalda a hipótese 3, confirmando que, na presença dos ACE, a relação curvilínea entre a DPA e o desempenho inovador é suavizada (achatada). Essa relação também pode ser observada no modelo 6.

A hipótese 4 não se confirmou. Era esperado o sinal positivo da relação entre as variáveis moderadoras ACE e CAPPD. No modelo 6, o termo de interação entre essas duas variáveis apresentou significância estatística e sinal negativo. Esse resultado contradiz a condição de complementaridade e indica a condição de substituíbilidade entre essas duas variáveis. A relação curvilínea e os efeitos moderadores estão demonstrados nos Gráficos 1 e 2.

Gráficos 1 e 2. Impactos das CAPPD e ACE na relação DPA X Desempenho inovador



De modo semelhante aos modelos Tobit, também foram gerados seis modelos MQO (Mínimos Quadrados Ordinários), com objetivo de testar a estabilidade dos resultados (Tabela 5). Os resultados das relações entre as variáveis de interesse mantiveram-se estáveis. As hipóteses 1, 2 e 3 foram confirmadas também nos modelos MQO. A exceção ocorreu apenas com o termo de interação entre as variáveis moderadoras (hipótese 4) – CAPPD x ACE – que perdeu significância estatística no modelo completo (modelo 6).

Tabela 5. Regressões MQO – Variável dependente TOTAL_IN

| Variável Dependente: TOTAL_IN (soma dos percentuais de vendas das inovações incrementais e radicais) | | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|----------------|--------------|
| | Modelo 1 | Modelo 2 | Modelo 3 | Modelo 4 | Modelo 5 | Modelo 6 |
| Diversidade Portfólio Alianças | 15.09*** | 23.58*** | 24.08*** | 23.36*** | 23.56*** | 23.85*** |
| Ativos Complementares Especializados | 0.005*** | 0.005*** | -0.001 | 0.005*** | 0.005*** | -0.001 |
| Capacidade P&D | -0.020* | -0.013 | -0.014 | 0.399*** | -0.016 | 0.494*** |
| DPA ² | | -25.60** | -31.44** | -22.40* | -25.51* | -28.84** |
| DPA ² x ACE | | | 0.797** | | | 0.891* |
| DPA x ACE | | | -0.109* | | | -0.113** |
| DPA ² x CAPPD | | | | 1.317*** | | 1.451*** |
| DPA x CAPPD | | | | -1.625*** | | -1.834*** |
| CAPPD x ACE | | | | | 0.0002 | -0.003 |
| Função P&D | | | | | | 1.299*** |
| Pessoal Ocupado | | | | | | -0.0002* |
| P&D Interno | | | | | | -0.023* |
| Exportadora | | | | | | -2.558** |
| Origem Capital Controlador | | | | | | 1.082 |
| Financiados Instituições Financeiras | | | | | | -0.002 |
| Subsidiária | | | | | | 1.376** |
| Indústria Transformação | | | | | | 6.109*** |
| Região | | | | | | |
| 2 | | | | | | 2.346 |
| 3 | | | | | | -1.789 |
| 4 | | | | | | -1.555 |
| 5 | | | | | | -2.700** |
| Ano | | | | | | |
| 2011 | | | | | | -0.942** |
| CONSTANTE | 12.08*** | 12.58*** | 12.62*** | 12.65*** | 12.58*** | 12.67*** |
| Número de obs | 12.874 | 12.874 | 12.874 | 12.874 | 12.874 | 12.874 |
| F | (16, 10523)9.40 | (17, 10523)9.23 | (19, 10523)8.58 | (19, 10523)15 | (18, 10523)8.7 | (22, 10523)1 |
| Prob > F | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 |
| R ² | 0.0136 | 0.0140 | 0.0144 | 0.0151 | 0.0140 | 0.0157 |
| Root MSE | 26.689 | 26.685 | 26.681 | 26.672 | 26.686 | 26.666 |

* p<0.10, **p<0.05, ***p<0.01

Discussão, implicações e limitações

A análise da confirmação da hipótese 1 indica que a indústria brasileira vem diversificando seus portfólios de alianças e vem alcançando benefícios com essa estratégia em termos de inovação. No entanto, enfrenta a questão dos custos da DPA neutralizando os benefícios a partir de um determinado ponto. Na média, o número de tipos de parceiros evoluiu de 2,73 tipos em 2008 para 3,30 tipos em 2011. Dentro do grupo que aderiu à DPA, o percentual de vendas relativo às inovações de produto aumentou em quase dois pontos percentuais nesse mesmo período. De acordo com os Gráficos 1 e 2, o ponto de inflexão da curva indica que cinco é o “número ideal” de tipos de parceiros distintos. Esses dados sugerem que ainda existe espaço para a DPA na indústria brasileira, uma vez que 65% das empresas que aderiram à DPA desenvolveram até dois tipos de parceiros e 87,21%, entre um e quatro tipos. Assim, a indústria brasileira, ainda que venha assimilando a estratégia de cooperação, o faz de maneira cautelosa.

Os tipos de inovação que têm impactado as vendas são: “apenas de processo” e “produto e processo”. A inovação do tipo “apenas produto” vem sofrendo significativa redução (IBGE, 2011). Assim a classificação geral da indústria brasileira como imitadora e incremental, em termos de inovação, parece uma conclusão coerente (Carvalho & Avellar, 2015; Cavalcante & Negri, 2011; Kannebley, Porto, & Pazello, 2004; Mendes, Lopes, & Gomes, 2012).

Embora a DPA esteja se disseminando, as empresas – e seus parceiros – não têm sido capazes de tornar o ambiente de inovação brasileiro mais dinâmico, com inovações disruptivas. O destaque para fornecedores e clientes/consumidores – primeiro e segundo lugares – reforça a condição associada à inovação incremental e de processo (Leeuw et al., 2014; Sobrero & Roberts, 2002). É possível considerar também que esse comportamento reflita alguma acomodação ao atendimento ao mercado interno. Essa possibilidade ajuda a compreender o porquê do coeficiente negativo e significativo da variável de controle Export, nos modelos de número 6 das regressões. A baixa proporção média de empresas exportadoras evidenciada na amostra (5%); com capital estrangeiro (13%); e a forte queda do percentual de empresas pertencentes à grupo empresarial maior – 25% para 17% – reforçam essa percepção.

No que diz respeito à hipótese 2, ao comparar as empresas inovadoras com as inovadoras que desenvolveram DPA, os investimentos na capacidade de P&D das segundas é significativamente maior (três vezes) do que as primeiras. Esse achado explica a estabilidade dos resultados relacionados ao

efeito moderador da variável CAPPD, encontrados nos modelos das regressões. No entanto, ao analisar o desvio padrão encontrado, percebem-se altos níveis de variação dessa variável entre as empresas que aderiram à DPA, sugerindo que essa estratégia ainda carece de maturidade e consistência.

Os ativos complementares, juntamente com o regime de propriedade intelectual e o paradigma dominante de produto, formam parte do cenário teórico no qual a hipótese 3 se respaldou. Segundo Teece (1986), são esses elementos que definem com quem ficam os lucros de uma inovação: com a firma inovadora ou com a firma imitadora. A partir da condição de imitadora da indústria brasileira, este artigo sugere que as empresas investem nos ativos complementares não apenas para competir internamente, ofertando boas estruturas de acesso ao mercado, mas para se tornarem atrativas para cooperação com empresas inovadoras. Assim, em um ambiente competitivo no qual o regime de propriedade não é forte, a firma que possuir uma boa estrutura de acesso ao mercado (produção, distribuição e comercialização) pode capturar os lucros de uma inovação via cooperação ou imitação, mesmo entrando no mercado mais tarde.

A não confirmação da quarta hipótese reforça a relação de substituíbilidade entre a CAPPD e ACE. Elaborando mais esse relacionamento, este artigo adota as contribuições de Lane e Lubatkin (1998) e Teece (1986). No início da cadeia de valor da firma, a área de P&D possui habilidades e competências ligadas ao acesso ao conhecimento ou tecnologias, buscando novas combinações de ideias e o estabelecimento do “paradigma dominante de produto” (Teece, 1986). No final da cadeia de valor da firma, os ACE proporcionam habilidades e competências que acessam o mercado, buscando estabelecer estruturas eficientes de produção e comercialização, que é a “lógica dominante” da empresa (Lane & Lubatkin, 1998).

Nesse contexto, como se pode garantir que uma mesma firma tenha o “paradigma dominante de produto” e a “lógica dominante” alinhados? O não alinhamento entre esses dois elementos teóricos pode materializar a ocorrência Schumpeteriana da “destruição criativa”, no qual o paradigma dominante de produto pode destruir as competências estabelecidas no final da cadeia de valor da firma, bem como as segundas podem desencorajar a busca pelo primeiro. Para colocar essa discussão no contexto da DPA, basta constatar que esses esforços, no início e no final da cadeia, estejam sendo desenvolvidos por meio de alianças com parceiros externos.

Outra possível explicação vem da contribuição de Andrevsky et al. (2016), ao testar e comprovar que a configuração do portfólio influencia desproporcionalmente as ações competitivas estratégicas (desenvolvimento de produto) e ações

competitivas táticas (comercialização). Essa possível explicação corrobora a abordagem de Milagres et al. (2017), que enfatizaram a importância das funções e dos relacionamentos desenvolvidos entre a área que gere as alianças e outras áreas da organização.

As forças presentes nesse tipo de contexto exercem “pressões inerciais”, porque o indivíduo que faz a pesquisa pode não ser o mesmo indivíduo que decide se a pesquisa vai ter continuidade (Kapoor & Kluefer, 2015). No caso específico deste artigo, a falta de alinhamento entre essas pressões pode explicar o sinal negativo do termo de interação entre CAPPD e ACE. A “destruição criativa” não se concretiza totalmente na criação de novas competências ou habilidades radicais, uma vez que, na média, a indústria brasileira inova incrementalmente. Em termos de DPA, a importância dos fornecedores e clientes pode estar determinando essa condição. As parcerias com universidades/institutos de pesquisa, apenas em terceiro lugar e em proporção bem menor que as primeiras, também respaldam essa conclusão. Porém, mesmo que essas forças não estejam completamente alinhadas, o efeito individual de cada uma sobre a relação entre DPA e o desempenho inovador pôde ser detectado, o que valida o modelo teórico/empírico aqui proposto.

De uma forma geral, de acordo com os Gráficos 1 e 2, pode-se perceber os discretos efeitos de moderação afirmados nas hipóteses 2 e 3, ainda que tais efeitos tenham sido estatisticamente significativos. O discreto “achatamento” da curva parece refletir o ambiente inovador brasileiro. Pelo lado das iniciativas empresariais em P&D, estas ainda parecem imaturas. Pelo lado dos ACE, para serem mais efetivos, estes parecem precisar de um ambiente onde exista maior segurança jurídica, uma vez que esses ativos estão incluídos em categorias de atividades menos sujeitas aos controles normativos institucionais. Colocado de outra forma, a CAPPD e os ACE realmente moderam positivamente o resultado inovador, mas ainda precisam ser reconhecidos como tal de modo mais consistente. Finalmente, o discreto achatamento da curva pode estar refletindo a substituíbilidade da relação entre CAPPD e ACE.

As contribuições para a teoria da inovação aberta manifestam-se na medida em que a DPA pôde ser identificada como uma estratégia que traz benefícios para o desempenho da firma. A teoria da CA também é estendida a partir do ponto que é vista não como elemento que possui mais de uma dimensão apenas em termos de habilidades e competências, mas em termos espaciais também. Assim, a CA, ao se manifestar em outras subunidades internas, pode ser conectada de maneira indireta à visão do conhecimento e do aprendizado da firma. Em termos gerenciais, ficou explícita a importância da atuação da alta gestão da firma, no sentido de enfatizar as sinergias e neutralizar

os conflitos que podem emergir entre as subunidades que atuam como radares do ambiente competitivo, buscando alianças úteis.

As limitações desta pesquisa dizem respeito à grande heterogeneidade da amostra, bem como ao tratamento da DPA como estratégia homogênea, ou seja, sem considerar, por exemplo, o nível de internacionalização dessa estratégia. Além disso, pela própria limitação dos dados da Pintec, esta pesquisa não usou uma forma mais efetiva de atribuir causalidade entre as variáveis, que seria o uso dos dados em painel. Outras limitações relacionadas à base da Pintec, e que podem ter impactado a amostra, dizem respeito a especificidades do ambiente organizacional inovador. No caso da variável que mede esforços de P&D – que poderia ter sido critério de seleção amostral – o próprio escopo do estudo indicou a opção do uso dessa variável como variável moderadora (nível de investimentos/ambiente externo) e como variável de controle (nível de investimentos/ambiente interno). Essa opção mostrou-se a melhor entre as alternativas. No entanto, reconhece-se que tais limitações, impostas ora pela própria base, ora pelo escopo da pesquisa, podem ter impactado os resultados, podendo-se citar o efeito modesto, capturado pelos gráficos, de moderação na relação curvilínea, bem como o nível de significância estatística marginal, especialmente no caso da variável moderadora ACE.

Desse modo, abrem-se oportunidades para futuras pesquisas relacionadas a estratégias de segmentação da amostra, por exemplo, usando o critério de intensidade tecnológica ou por região. Também é possível considerar a inserção de variáveis associadas especificamente às relações entre as subunidades da firma, ou a avaliação específica de *joint ventures* no desempenho inovador. Finalmente, o desempenho inovador pode ser medido de maneira menos óbvia que aquela normalmente encontrada na literatura, como os impactos nos custos, na participação de mercado ou, ainda, em questões relacionadas ao meio ambiente.

REFERÊNCIAS

- Andrevsky, G., Brass, D. J., & Ferrier, W. J. (2016). *Alliance portfolio configurations and competitive action frequency*. *Journal of Management*, 42(4), 811-837. doi: 10.1177/0149206313498901
- Asgari, N., Singh, K., & Mitchell, W. (2017). *Alliance portfolio reconfiguration following a technological discontinuity*. *Strategic Management Journal*, 38, 1062-1081. doi: 10.1002/smj.2554
- Baum, J. A. C.; Calabrese, T.; Silverman, B. S. (2000). *Don't go it alone: alliance network composition and startups' performance in canadian biotechnology*. *Strategic Management Journal* 21, 267-294. doi: 10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:33.0.CO;2-8

- Benner, M. J., & Tushman, M. L. (2003). *Exploitation, exploration, and process management: The productivity dilemma revisited*. *Academy of Management Review*, 28(2), 238-256. doi: 10.2307/30040711
- Berchicci, L. (2013). *Towards an open R&D system: Internal R&D investment, external knowledge acquisition and innovative performance*. *Research Policy*, 42(1), 117-127. doi: 10.1016/j.respol.2012.04.017
- Bogers, M., Burcharth, A., & Chesbrough, H. (2019). Open innovation in Brazil: Exploring opportunities and challenges. *International Journal of Innovation*, 7(2), 178-191. doi: 10.5585/iji.v7i2.417.2318-9975
- Bruyaka, O., & Durand, R. (2012). Sell-off or shut-down? Alliance portfolio diversity and two types of high tech firms' exit. *Strategic Organization*, 10(1), 7-30. doi: 10.1177/1476127011432366
- Caloghirou, Y., Kastelli, I., & Tsakanikas, A. (2004). *Internal capabilities and external knowledge sources: Complements or substitutes for innovative performance?* *Technovation*, 24(1), 29-39. doi: 10.1016/S0166-4972(02)00051-2
- Carvalho, L., & Avellar, A. P. M. (2015). *Comportamento inovativo da indústria brasileira: Uma análise do perfil das empresas com base na Pintec*. VIII Congresso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas (IFBAE), Gramado, RS.
- Cassiman, B., & Veugelers, R. (2002). *R&D cooperation and spillovers: Some empirical evidence from Belgium*. *American Economic Review*, 92(4), 1169-1184. doi: 10.1257/00028280260344704
- Cassiman, B., & Veugelers, R. (2006). *In search of complementarity in innovation strategy: Internal R&D and external knowledge acquisition*. *Management Science*, 52(1), 68-82. doi:10.1287/mnsc.1050.0470
- Cavalcante, L. R., & Negri, F. De. (2011). *Trajetória recente dos indicadores de inovação no Brasil (Texto para Discussão, n. 1.659)*. Brasília, DF: IPEA.
- Ceccagnoli, M., Higgins, M. J., & Palermo, V. (2014). *Behind the scenes: Sources of complementarity in R&D*. *Journal of Economics and Management Strategy*, 23(1), 125-148. doi:10.1111/jems.12048
- Chesbrough, H. W. (2003). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology* (Vol. 2.006). Boston, USA: Harvard Business School Press. doi: 10.1111/j.1467-8691.2008.00502.x
- Chesbrough, H. W. (2006). *Open business models: How to thrive in the new innovation landscape*. Boston, USA: Harvard Business Review Press.
- Chiu, Y. C., Lai, H. C., Lee, T. Y., & Liaw, Y. C. (2008). *Technological diversification, complementary assets, and performance*. *Technological Forecasting and Social Change*, 75(6), 875-892. doi:10.1016/j.techfore.2007.07.003
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). *Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation*. *Administrative Science Quarterly*, 35(3), 128-152. doi:10.1177/0149206310369939
- Dibiaggio, L., Nasiriyar, M., & Nesta, L. (2014). *Substitutability and complementarity of technological knowledge and the inventive performance of semiconductor companies*. *Research Policy*, 43(9), 1582-1593. doi:10.1016/j.respol.2014.04.001
- Duysters, G., & Lokshin, B. (2011). *Determinants of alliance portfolio complexity and its effect on innovative performance of companies*. *Journal of Product Innovation Management*, 28(4), 570-585. doi:10.1111/j.1540-5885.2011.00824.x
- Escribano, A., Fosfuri, A., & Tribó, J. A. (2009). *Managing external knowledge flows: The moderating role of absorptive capacity*. *Research Policy*, 38(1), 96-105. doi:10.1016/j.respol.2008.10.022
- Faems, D., Visser, M. De, Andries, P., & Looy, B. Van. (2010). *Technology alliance portfolios and financial performance: Value-enhancing and cost-increasing effects of open innovation*. *Journal of Product Innovation Management*, 27(6), 785-796. doi:10.1111/j.1540-5885.2010.00752.x
- Greene, W. H. (2003). *Econometric analysis*. *Journal of the American Statistical Association*, 97. doi:10.1198/jasa.2002.s458
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria básica*. Porto Alegre, Brasil: Amgh Editora. doi:10.1126/science.1186874
- Hagedoorn, J., & Wang, N. (2012). *Is there complementarity or substitutability between internal and external R&D strategies?* *Research Policy*, 41(6), 1072-1083. doi:10.1016/j.respol.2012.02.012
- Hashai, N., Kafourous, M., & Buckley, P. J. (2018) The performance implications of speed, regularity, and duration in alliance portfolio expansion. *Journal of Management*, 44(2), 707-731.
- Hess, A. M., & Rothaermel, F. T. (2011). *When are assets complementary? Star scientists, strategic alliances, and innovation in the pharmaceutical industry*. *Strategic Management Journal*, 32(8), 895-909. doi:10.1002/smj.916
- Huizingh, E. K. R. E. (2011). *Open innovation: State of the art and future perspectives*. *Technovation*, 31(1), 2-9. doi:10.1016/j.technovation.2010.10.002
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2011). Rio de Janeiro, Brasil: *IBGE-PINTEC – Pesquisa de Inovação – triênios 2006-2008 e 2009-2011*.
- Jiang, R. J., Tao, Q. T., & Santoro, M. D. (2010). *Research notes and commentaries alliance portfolio diversity and firm performance*. *Strategic Management Journal*, 31, 1136-1144. doi:10.1002/smj.869
- Jong, J. P. J. De, & Freel, M. (2010). *Absorptive capacity and the reach of collaboration in high technology small firms*. *Research Policy*, 39(1), 47-54. doi:10.1016/j.respol.2009.10.003
- Kale, P., & Singh, H. (2009). *Managing strategic alliances: What do we know now, and where do we go from here?* *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 45-62. doi:10.5465/AMP.2009.43479263
- Kannebley, S., Júnior, Porto, G. S., & Pazello, E. T. (2004). *Inovação na indústria brasileira: Uma análise exploratória a partir da Pintec*. *Revista Brasileira de Inovação*, 3(1), 87-128. doi: 10.20396/rbi.v3i1.8648893
- Kapoor, R., & Klueter, T. (2015). *Decoding the adaptability-rigidity puzzle: Evidence from pharmaceutical incumbents' pursuit of gene therapy and monoclonal antibodies*. *Academy of Management Journal*, 58(4), 1180-1207. doi:10.5465/amj.2013.0430
- Katila, R. (2002). *New product search over time: Past ideas in their prime?* *Academy of Management Journal*, 45(5), 995-1010. doi: 10.2307/3069326
- Kim, J. W., & Higgins, M. C. (2007). *Where do alliances come from?. The effects of upper echelons on alliance formation*. *Research Policy*, 36(4), 499-514. doi:10.1016/j.respol.2007.02.017
- Lane, P. J., & Lubatkin, M. (1998). *Relative absorptive capacity and inter-organizational learning*. *Strategic Management Journal*, 19(5), 461-477. doi:10.1002/(SICI)1097-0266(199805)19:5<461::AID-SMJ953>3.CO;2-C

- Laursen, K., & Salter, A. (2004). Searching high and low: What types of firms use universities as a source of innovation? *Research Policy*, 33(8), 1201-1215. doi:10.1016/j.respol.2004.07.004
- Laursen, K., & Salter, A. (2006). Open for innovation: The role of openness in explaining innovation performance among U.K. manufacturing firms. *Strategic Management Journal*, 27(2), 131-150. doi:10.1002/smj.507
- Laursen, K., & Salter, A. J. (2014). The paradox of openness: Appropriability, external search and collaboration. *Research Policy*, 43(5), 867-878. doi:10.1016/j.respol.2013.10.004
- Lavie, D., & Miller, S. R. (2008). Alliance portfolio internationalization and firm performance. *Organization Science*, 19(4), 623-646. doi:10.1287/orsc.1070.0341
- Lee, G. K. (2007). The significance of network resources in the race to enter emerging product markets: The convergence of telephony communications and computer networking, 1989-2001. *Strategic Management Journal*, 28, 17-37. doi:10.1002/smj.566
- Leeuw, T. De, Lokshin, B., & Duysters, G. (2014). Returns to alliance portfolio diversity: The relative effects of partner diversity on firm's innovative performance and productivity. *Journal of Business Research*, 67(9), 1839-1849. doi:10.1016/j.jbusres.2013.12.005
- March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science*, 2(1), 71. doi:10.1287/orsc.2.1.71
- Mendes, C. S., Lopes, L. S., & Gomes, A. P. (2012). Eficiência dos dispêndios em inovação nas indústrias de transformação do Brasil. *Revista Brasileira de Inovação*, 11(1), 193-218. doi: 10.20396/rbi.v11i1.8649031
- Milagres, R., Rezende, O., & Silva, S. A. G. (2017). Papel e posição do departamento de alianças: Caso Embrapa. *Revista de Administração Pública*, 51(3), 431-450. doi:10.1590/0034-7612160046
- Nelson, R., & Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, USA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Oerlemans, L. A. G., Knobens, J., & Pretorius, M. W. (2013). Alliance portfolio diversity, radical and incremental innovation: The moderating role of technology management. *Technovation*, 33(6-7), 234-246. doi: 10.1016/j.technovation.2013.02.004
- Oxley, J. (1997). Appropriability hazards and governance in strategic alliances: A transaction-cost approach. *The Journal of Law, Economics & Organization*, 13(2), 387-409. doi:10.1093/oxfordjournals.jleo.a023389
- Rothaermel, F. T. (2001). Incumbent's advantage through exploiting complementary assets via interfirm cooperation. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 687-699. doi:10.1002/smj.180
- Rothaermel, F. T., & Deeds, D. L. (2004). Exploration and exploitation alliances in biotechnology: A system of new product development. *Strategic Management Journal*, 25(3), 201-221. doi:10.1002/smj.376
- Rothaermel, F. T., & Hill, C. W. L. (2005). Technological discontinuities and complementary assets: A longitudinal study of industry and firm performance. *Organization Science*, 16(1), 52-70. doi: 10.1287/orsc.1040.0100
- Sobrero, M., & Roberts, E. B. (2002). Strategic management of supplier-manufacturer relations in new product development. *Research Policy*, 31(1), 159-182. doi:10.1016/S0048-7333(00)00157-8
- Spithoven, A., & Teirlinck, P. (2015). Internal capabilities, network resources and appropriation mechanisms as determinants of R&D outsourcing. *Research Policy*, 44(3), 711-725. doi:10.1016/j.respol.2014.10.013
- Srivastava, M. K., & Gnyawali, D. R. (2011). When do relational resources matter? Leveraging technological resources for breakthrough innovation. *Academy of Management Journal*, 54(4), 797-810. doi: 10.5465/AMJ.2011.64870140
- Taylor, A., & Helfat, C. E. (2009). Organizational linkages for surviving technological change: Complementary assets, middle management, and ambidexterity. *Organization Science*, 20(4), 718-739. doi:10.1287/orsc.1090.0429
- Teeces, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, 15(6), 285-305. doi: 10.1016/0048-7333(86)90027-2
- Tether, B. S. (2002). Who co-operates for innovation, and why: An empirical analysis. *Research Policy*, 31(6), 947-967. doi:10.1016/S0048-7333(01)00172-X
- Trajtenberg, M., Henderson, R., & Jaffe, A. (1997). University versus corporate patents: A window on the basicness of invention. *Economics of Innovation and New Technology*, 5(1), 19-50. doi: 10.1080/10438599700000006
- Tsai, K. H., & Wang, J. C. (2008). External technology acquisition and firm performance: A longitudinal study. *Journal of Business Venturing*, 23(1), 91-112. doi:10.1016/j.jbusvent.2005.07.002
- Vasudeva, G., & Anand, J. (2011). Unpacking absorptive capacity: A study of knowledge utilization from alliance portfolios. *Academy of Management Journal*, 54(3), 611-623. doi: 10.5465/amj.2011.61968108
- Wooldridge, J. M. (2011). *Introdução à econometria: Uma abordagem moderna*. São Paulo: Cengage Learning.
- Wu, B., Wan, Z., & Levinthal, D. A. (2014). Complementary assets as pipes and prisms: Innovation incentives and trajectory choices. *Strategic Management Journal*, 35(9), 1257-1278. doi:10.1002/smj.2159
- Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review*, 17(2), 185-203. doi:10.5465/AMR.2002.6587995
- Ziedonis, A. A. (2007). Real options in technology licensing real options in technology licensing. *Management Science*, 53(10), 1618-1633.

CONTRIBUIÇÕES DOS AUTORES

Os autores declaram que contribuíram igualmente no desenvolvimento do artigo, incluindo conceitualização e abordagem teórico-metodológica; revisão teórica (levantamento de literatura); análise de dados; redação e revisão final. A coleta de dados foi realizada pelo primeiro autor.

ARTIGOS

Submetido 11.07.2019. Aprovado 14.04.2020

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editor Científico convidado: Bolívar Godinho

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200505>

MÁS (BOAS) NOTÍCIAS E POSTERGAÇÃO (ANTECIPAÇÃO) DE DIVULGAÇÃO DE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Bad (good) news and delay (anticipation) of financial statements' disclosure

Malas (buenas) noticias y postergación (anticipación) de divulgación de estados financeiros

RESUMO

Gestores de companhias possuem discricionariedade sobre o momento de divulgação dos resultados contábeis das companhias, levando a literatura a investigar potenciais determinantes da tempestividade da evidenciação. Nesse sentido, o objetivo deste estudo foi o de avaliar se o tipo de notícia a ser divulgada é fator que influencia a antecipação ou postergação da divulgação de informações ao mercado. Com base em dados de companhias abertas brasileiras listadas na B3, entre 2010 e 2016, foi implementada uma estratégia de se avaliar, por meio de regressão linear e logística, se o tipo de notícia está relacionado com a decisão do momento da publicação das demonstrações contábeis. As evidências encontradas indicam que as más (boas) estão relacionadas com a postergação (antecipação) da divulgação dos resultados contábeis trimestrais das companhias. Os resultados, portanto, contribuem com a literatura de evidenciação no Brasil e indicam que postergações estão associadas à divulgação de notícias negativas.

PALAVRAS-CHAVE | Evidenciação, tipo de notícia, tempestividade, data de divulgação, discricionariedade.

ABSTRACT

Managers have discretion over the timing of accounting information disclosure; existing literature has investigated the potential determinants regarding this choice. Thus, this study aimed to evaluate whether the type of accounting information is a factor that influences the anticipation of its disclosure to external users. The dataset comprises information provided by Brazilian companies listed on the Brasil Bolsa Balcão (B3) between 2010 and 2016. The research employed linear regression and the logistic regression model to evaluate whether type of news is a determinant for the timing of financial disclosures. Empirical evidence indicates that the nature of information (i.e., good or bad news) is related to the time taken (i.e., postponement or anticipation) in disclosing quarterly accounting figures of companies. Overall, our results contribute to the disclosure literature in Brazil and indicate that postponements are associated with the disclosure of negative news.

KEYWORDS | Disclosure, type of news, timeliness, disclosure date, discretion.

RESUMEN

Los gerentes tienen la facultad de decidir el momento oportuno de la divulgación de los resultados contables de las compañías, lo que lleva a la literatura a investigar los determinantes potenciales del momento de la divulgación. En ese sentido, el objetivo de este estudio fue evaluar si el tipo de noticias que se divulgarán es un factor que influye en la anticipación o el aplazamiento de la divulgación de información al mercado. Con base en datos de empresas brasileñas que cotizan en la B3 entre 2010 y 2016, se implementó una estrategia para evaluar, a través de regresión logística y lineal, si el tipo de noticias se relaciona con la decisión del momento de la publicación de los estados financieros. La evidencia indica que las malas (buenas) noticias están relacionadas con el aplazamiento (anticipación) de la divulgación de los resultados contables trimestrales de las compañías. Los resultados, por lo tanto, contribuyen a la literatura de divulgación en Brasil e indican que los aplazamientos están asociados con la divulgación de noticias negativas.

PALABRAS CLAVE | Divulgación, tipo de noticias, momento oportuno, fecha de divulgación, discreción.

ANDERSON BRITO VIVAS¹

andersonvivas@gmail.com

0000-0002-7630-5404

FELIPE RAMOS FERREIRA¹

felipe.ramos@fucape.br

0000-0002-0469-9176

FÁBIO MORAES DA COSTA¹

fabio@fucape.br

0000-0002-2098-4006

¹Fucape Business School, Programa de Mestrado Profissional em Ciências Contábeis, Vitória, ES, Brasil

INTRODUÇÃO

De acordo com [Beyer, Cohen, Lys e Walther \(2010\)](#), a informação contábil desempenha dois papéis relevantes em economias de mercado: permitir que os provedores de capital avaliem o potencial de retorno das oportunidades de investimento e que monitorem o uso de seu próprio capital. Para [Bagnoli, Kross e Watts \(2002\)](#), a utilidade da informação contábil não está relacionada apenas à sua natureza e ao seu conteúdo, mas também ao momento em que é divulgada, ou seja, se é tempestiva. Informações relevantes aos participantes do mercado podem não ter utilidade caso não sejam divulgadas tempestivamente ao público. Portanto, a qualidade das informações divulgadas deve levar em conta a tempestividade com que são disponibilizadas aos usuários.

A literatura internacional tem explorado a tempestividade da divulgação de informações, com foco em seus determinantes. Os estudos ([Bagnoli et al., 2002](#); [Haw, Qi, & Wu, 2000](#)) sugerem que, quando há a postergação da divulgação de informações em relação à data esperada pelo mercado, é provável que o relatório divulgado seja objeto de más notícias. Tal temática ainda não foi explorada no Brasil, pois a literatura nacional não levou em conta a tempestividade em relação à data esperada de divulgação pelo mercado, e sim em relação aos dias corridos da data base das demonstrações contábeis e à data de divulgação ([Barcellos, Costa, & Laurence, 2014](#); [Kirch, Lima, & Terra, 2012](#); [Paixão, Avelino, & Takamatsu, 2017](#)).

A metodologia aplicada neste estudo diferencia-se de várias formas das abordagens utilizadas em pesquisas anteriores com foco no mercado brasileiro, principalmente no que tange a análise entre postergação/adiantamento na entrega das informações e defasagem da entrega das demonstrações contábeis. É razoável acreditar que as empresas mantenham um padrão de divulgação das demonstrações contábeis e que respeitem esse padrão em condições normais de divulgação, comportamento esse explorado em diversas pesquisas baseadas em *naive models* ([Begley & Ficher, 1998](#); [Boulland & Dessaint, 2017](#); [Givoly & Palmon, 1982](#)). Além disso, analisando a postergação ou adiantamento na entrega das informações contábeis, é possível analisar e entender a decisão dos gestores em relação ao momento da divulgação e como os resultados apresentados podem influenciar essa decisão.

Com base no exposto nos parágrafos anteriores, o propósito deste trabalho é o de investigar se o tipo de notícia (boa ou má) é um dos determinantes da postergação ou adiantamento da entrega da demonstração contábil, em relação à data esperada

de divulgação (baseado em *naive model*) por empresas brasileiras listadas na B3.

O fato de a postergação/adiantamento na entrega das demonstrações contábeis ao mercado ser um tema pouco abordado nas pesquisas acadêmicas desenvolvidas com base no mercado acionário brasileiro aumenta a relevância do assunto, o qual é debatido pelos participantes do referido mercado. Nota-se ainda que, com o processo de desenvolvimento do mercado de capitais brasileiro, é necessária a evolução de modelos capazes de auxiliar a antecipação dos tipos de notícias a serem divulgadas pelas empresas de capital aberto.

A amostra foi formada por 5.356 divulgações trimestrais e anuais de empresas listadas na B3, do período compreendido entre os anos de 2010 e 2016. As datas de divulgação das empresas foram coletadas manualmente. Foram desconsiderados na análise os trimestres em que houve reapresentação das demonstrações contábeis, bem como a data estimada de divulgação para o exercício seguinte. Foi considerada como data esperada para entrega das informações contábeis ao mercado o mesmo dia da semana utilizado para a divulgação no período correspondente do ano imediatamente anterior, mesma abordagem utilizada em outros trabalhos da literatura internacional ([Bagnoli et al., 2002](#); [Boulland & Dessaint, 2017](#)). Para a tipificação da notícia, considerou-se que as empresas que apresentaram resultado líquido superior (inferior) ao resultado líquido do mesmo período do ano anterior apresentaram boas notícias (más notícias), objetivo esse apontado pelos executivos como o mais importante para o lucro trimestral ([Graham, Harvey, & Rajgopal, 2005](#)).

Os resultados encontrados sugerem que as empresas com más notícias (boas notícias) postergam (antecipam) a divulgação das informações contábeis em relação às datas esperadas. Adicionalmente, também foram encontradas evidências empíricas de que o tamanho da empresa, o endividamento e o fato de a empresa já ter postergado no período anterior a entrega da informação contábil também influenciam a divulgação das demonstrações contábeis atuais.

Esta pesquisa contribui para o avanço da literatura de evidênciação e divulgação no Brasil, mais especificamente no que tange à relação entre a postergação ou o adiantamento da entrega dessas informações quando comparada à data esperada pelos participantes do mercado e ao tipo de notícia divulgada. Contribui, em ordem prática, com os participantes de mercado (investidores, gestores, analistas de mercado etc.), ajudando-os a entender a referida relação entre a postergação ou antecipação da entrega das demonstrações contábeis e o desempenho das empresas, além da melhor

compreensão acerca dos mecanismos de divulgação utilizados pelas empresas no Brasil.

REFERENCIAL TEÓRICO

De acordo com [Dantas, Zendersky, Santos e Niyama \(2008\)](#), o objetivo da Contabilidade é fornecer informações relevantes aos investidores e credores. Para que as demonstrações contábeis sejam relevantes aos seus usuários, elas devem possuir as divulgações necessárias para refletir adequadamente ao leitor o momento econômico e financeiro da companhia analisada.

Segundo [Healy e Palepu \(2001\)](#), a divulgação é fundamental para o funcionamento eficiente de um mercado de capitais. As empresas realizam a divulgação por meio de relatórios financeiros regulamentados, incluindo as demonstrações financeiras, notas explicativas, discussão e análise de gerenciamento e outros registros exigidos pela regulação. Além disso, algumas empresas realizam divulgações voluntárias, que podem incluir, sem limitação, previsões de gerenciamento, apresentações para analistas, audioconferências, comunicados de imprensa e sites na internet.

[Verrecchia \(2001\)](#) e [Dye \(2001\)](#) argumentam que um dos fatores relacionados à teoria da divulgação pode estar ligado a questões endógenas, ou seja, a decisões da firma/gestor de divulgar ou não uma informação. Essa divulgação, baseada em julgamentos, busca entender quais fatores influenciam a decisão da firma/gestor sobre sua estratégia de divulgação. [Givoly e Palmon \(1982\)](#) representam um dos trabalhos precursores relacionados aos determinantes do momento da divulgação da informação contábil e encontram evidências de que as empresas tendem a postergar a divulgação de más notícias no ambiente americano.

Em pesquisa realizada por [Kross e Schroeder \(1984\)](#) no mercado norte-americano, foi analisada a associação entre o tipo de notícia relatada e a data de divulgação das informações contábeis trimestrais, bem como o impacto da data de divulgação nos retornos anormais sobre os valores das ações. Os retornos anormais das empresas que divulgaram cedo foram significativamente maiores do que os retornos das empresas que anunciaram tarde.

Já [Bagnoli et al. \(2002\)](#) analisaram o desempenho das empresas em que a administração ultrapassa sua própria data esperada de divulgação (capturada por empresa especializada); os resultados apontam que o relatório divulgado apresenta más notícias e que quanto maior o atraso, pior a notícia. Em 91% dos atrasos, os analistas de mercado não atualizam a estimativa

de resultado por ação em resposta ao atraso na divulgação. No entanto, os retornos médios nos dias seguintes de negociação em relação à data esperada do relatório são negativos.

[Trueman \(1990\)](#) analisou duas explicações alternativas para a variação no preço da ação quando o relatório de divulgação é atrasado ou adiantado. Ambas as análises tinham como base a premissa de que algumas empresas com ganhos desfavoráveis aumentam sua receita reportada por meio de gerenciamento de resultados. Em um caso, o gerenciamento de resultados exigiu um atraso no relatório, enquanto no outro caso um atraso foi causado pelo desejo do gerente de observar primeiro os ganhos de outras empresas. Ambos os casos analisados conduzem a reações por parte do mercado positivas quando os relatórios são adiantados, e negativas quando são atrasados, em conformidade com os achados empíricos anteriores.

[Chen, Cheng e Gao \(2005\)](#) avaliaram a data de anúncio de resultados no mercado chinês, um dos poucos mercados do mundo com um período de divulgação de quatro meses. Os resultados apontam que as empresas que fazem divulgações antecipadas tendem a surpreender o mercado, como indicado pelas maiores reações em relação ao volume de negociações e ao preço das ações. Em contrapartida, anúncios posteriores são mais previsíveis, como indicado pelas menores reações em relação ao volume de negociação e ao preço das ações.

Ainda em relação ao mercado chinês, [Haw et al. \(2000\)](#) concluíram que empresas com boas notícias reportam seus resultados antes das empresas com más notícias. Em conformidade com pesquisas anteriores, concluíram, também, que as empresas aceleram ou atrasam a divulgação dos resultados em relação ao seu padrão de divulgação, dependendo do tipo de notícia a ser divulgada.

[Sengupta \(2004\)](#) investigou os fatores determinantes que levaram as empresas a optar por liberar seus resultados trimestrais relativamente mais rápido se comparadas com outras. Os resultados foram baseados em dados do mercado norte-americano, no período de 1995 a 2000, e indicaram que a natureza da base de investidores, os custos de litígio, a complexidade contábil e o tipo de notícia estão diretamente relacionados ao atraso reportado, que foi definido no estudo com base no número de dias corridos após o encerramento do trimestre.

No mercado brasileiro, [Kirch et al. \(2012\)](#) investigaram os fatores determinantes da defasagem (período transcorrido entre a data de encerramento do exercício e a data de divulgação dos resultados) na divulgação das demonstrações contábeis. Os resultados encontrados apontam que empresas com demonstrações contábeis consolidadas e/ou que apresentem

prejuízo possuem maior defasagem na entrega das informações contábeis aos participantes do mercado, ou seja, divulgam as informações com mais dias corridos após a data base em relação às demais empresas.

Com base na discussão apresentada e em linha com [Haw et al. \(2000\)](#) em pesquisa realizada no mercado emergente chinês, o presente estudo apresenta a seguinte hipótese de pesquisa:

H1: Empresas com más (boas) notícias postergam (antecipam) a divulgação das informações contábeis em relação às datas esperadas.

METODOLOGIA DE PESQUISA E AMOSTRA

Para realização deste estudo, foram utilizadas todas as sociedades por ações abertas listadas na B3, considerando a obrigatoriedade da divulgação das demonstrações contábeis por tais companhias. Foram analisadas as informações trimestrais e as demonstrações financeiras anuais divulgadas do período de 2010 a 2016.

Para fins desta pesquisa, considera-se como data de divulgação aquela registrada para cada companhia nas demonstrações contábeis ativas na página eletrônica da Comissão de Valores Mobiliários (CVM – www.cvm.gov.br). Os dados referentes à data de entrega das informações contábeis foram coletados manualmente, e os demais dados utilizados foram extraídos da base de dados Economática®.

Foram desconsiderados da base de dados os períodos em que, porventura, as empresas tenham reapresentado suas demonstrações contábeis, tendo em vista que a reapresentação pode alterar o tipo de notícia contida nas referidas demonstrações. Caso tenha ocorrido a reapresentação da demonstração contábil no período, torna-se inviável a estimativa de data de divulgação das referidas demonstrações em períodos subsequentes. Adicionalmente, também foram excluídos os setores de Fundos, Finanças e Seguros, por apresentarem tratamento contábil diferente dos demais setores (exemplo: classificação de contas de resultado). A conciliação da base de pesquisa utilizada por este estudo está apresentada na Tabela 1.

Diversos métodos podem ser utilizados para classificar o tipo de notícia divulgada pelas empresas como “boa notícia” ou “má notícia”, como bater ou superar o consenso da previsão dos analistas ou bater ou superar o lucro do mesmo trimestre do ano anterior. Para fins deste estudo, devido ao baixo número de analistas que cobrem as empresas brasileiras e à dificuldade de obtenção de base histórica das previsões de analistas do mercado brasileiro, definiu-se como divulgação de boa notícia

as empresas que apresentaram resultado líquido superior ao resultado líquido do período comparativo e como má notícia as que divulgarem resultado líquido inferior ao período comparativo. O método utilizado está em linha com o trabalho realizado por [Graham et al. \(2005\)](#), que, baseado em uma pesquisa feita com diversos executivos, identificarem ser esse o objetivo (meta) mais importante para lucros trimestrais.

Tabela 1. Conciliação da base de dados

| | |
|--|-----------|
| Número de observações inicial (empresa-trimestre) | 13.691 |
| Dados comparativos inexistentes (2009 ou 1º ano listada) | (-) 2.026 |
| Exclusão das reapresentações | (-) 3.149 |
| Exclusão dos períodos seguintes às reapresentações | (-) 2.038 |
| Exclusão dos setores de Fundos, Finanças e Seguros | (-) 595 |
| Exclusão de dados faltantes para os modelos | (-) 527 |
| Número de observações final (empresa-trimestre) | 5.356 |

As comparações entre os modelos de expectativas de data de divulgação realizadas por [Bagnoli et al. \(2002\)](#) sugerem que os participantes de mercado possuem melhores expectativas das datas de divulgação do que aquelas realizadas por modelos de estimativa (*naive models*). A data de divulgação estimada no mesmo dia da semana do exercício anterior, por sua vez, apresenta maior precisão quando comparada à data estimada, com base no mesmo dia do exercício anterior.

Considerando a inexistência de base histórica com expectativa dos participantes do mercado em relação à data de divulgação das empresas brasileiras, para fins desta pesquisa, e em linha com o teste de eficácia apresentado por [Bagnoli et al. \(2002\)](#), a data esperada de divulgação das informações é o mesmo dia da semana de divulgação do ano anterior. Por exemplo, se a divulgação de determinado exercício ocorreu no dia 12 de março de 2015, uma quinta-feira, a data esperada de divulgação do exercício seguinte é o dia 10 de março de 2016, também uma quinta-feira da mesma semana do mês. Caso a empresa divulgue seu resultado após a data esperada, então considera-se que há uma postergação na entrega das informações contábeis aos participantes do mercado. Caso a publicação ocorra antes da data esperada, configura-se um adiantamento da divulgação.

A Tabela 2 demonstra o comportamento em dias de postergação ou adiantamento da entrega das informações contábeis em relação à data esperada.

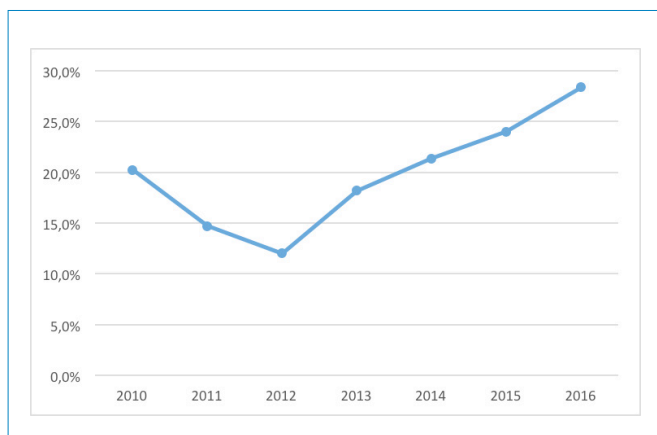
Tabela 2. Distribuição da postergação/antecipação

| Nº de dias adiantado (-) ou postergado (+) | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Total amostra | % |
|--|-----------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|---------------|--------------|
| -10 ou mais | 29 | 63 | 74 | 68 | 86 | 52 | 80 | 452 | 8,4% |
| -9 | 0 | 2 | 6 | 8 | 6 | 3 | 4 | 20 | 0,4% |
| -8 | 1 | 5 | 13 | 10 | 15 | 8 | 11 | 55 | 1,0% |
| -7 | 1 | 9 | 25 | 18 | 23 | 30 | 16 | 115 | 2,1% |
| -6 | 1 | 3 | 14 | 11 | 15 | 18 | 13 | 69 | 1,3% |
| -5 | 0 | 3 | 15 | 28 | 8 | 12 | 14 | 75 | 1,4% |
| -4 | 0 | 9 | 16 | 17 | 13 | 15 | 15 | 81 | 1,5% |
| -3 | 1 | 3 | 20 | 9 | 19 | 22 | 22 | 93 | 1,7% |
| -2 | 2 | 9 | 41 | 27 | 29 | 21 | 46 | 173 | 3,2% |
| -1 | 5 | 8 | 40 | 49 | 58 | 70 | 79 | 308 | 5,8% |
| Na data | 18 | 36 | 94 | 178 | 224 | 265 | 315 | 1130 | 21,1% |
| 1 | 6 | 24 | 86 | 216 | 231 | 210 | 139 | 913 | 17,0% |
| 2 | 1 | 18 | 56 | 65 | 77 | 73 | 52 | 344 | 6,4% |
| 3 | 5 | 11 | 29 | 32 | 51 | 46 | 61 | 238 | 4,4% |
| 4 | 4 | 4 | 67 | 20 | 26 | 30 | 25 | 180 | 3,4% |
| 5 | 0 | 1 | 60 | 33 | 27 | 31 | 32 | 189 | 3,5% |
| 6 | 1 | 9 | 38 | 28 | 15 | 32 | 27 | 156 | 2,9% |
| 7 | 2 | 6 | 20 | 36 | 45 | 42 | 56 | 214 | 4,0% |
| 8 | 1 | 0 | 10 | 14 | 6 | 19 | 15 | 73 | 1,4% |
| 9 | 0 | 0 | 2 | 17 | 11 | 13 | 6 | 58 | 1,1% |
| +10 ou mais | 11 | 22 | 57 | 95 | 63 | 91 | 81 | 420 | 7,8% |
| Total | 89 | 245 | 783 | 979 | 1048 | 1103 | 1109 | 5356 | 100,0 |

Pela análise da Tabela 2, é possível perceber uma evolução significativa no modelo de estimativa de data ao longo dos últimos anos. Em 2010, 20,2% (18/89) das empresas entregavam as demonstrações contábeis na data esperada. Por outro lado, em 2016, o percentual de entregas na data foi de 28,4% (315/1.109). No total da amostra, as empresas que entregam as demonstrações na data esperada totalizam 21,1%.

No Gráfico 1, pode ser observada a evolução nos últimos anos relativa à data de entrega das demonstrações contábeis tendo como base a data esperada.

Gráfico 1. Percentual de divulgação na data esperada

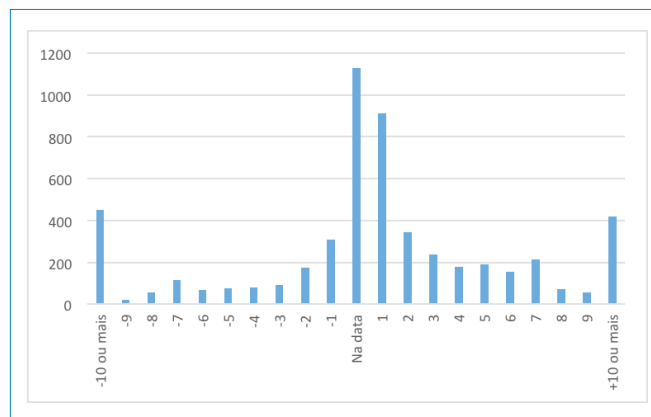


No ano de 2016, o mercado brasileiro comportou-se de maneira muito próxima aos achados de Bagnoli et al. (2002); tal evidência sugere que o mesmo dia da mesma semana do mesmo trimestre do ano anterior é um padrão utilizado por boa parte das empresas brasileiras (28,4%), assim como das empresas americanas (33,4%). Uma possível explicação para tal fenômeno é que as firmas tendem a atender um padrão preestabelecido em períodos anteriores, de modo a revelar para os agentes um comprometimento futuro, reduzindo, dessa forma, o nível de assimetria informacional.

Se considerarmos na análise da postergação/adiantamento uma janela de três dias ao redor da data esperada, conclui-se que, mesmo assim, persiste uma evolução significativa no modelo de estimativa utilizado. Em 2010, 21,34% das empresas entregaram as demonstrações contábeis em torno da data esperada (intervalo de 3 dias, -1 até +1 em relação à data esperada), enquanto em 2016 o percentual de entregas foi de 48,7%. No total da amostra, o percentual de empresas que entregaram nesse intervalo de dias em torno da data esperada foi de 43,9%. O Gráfico 2 demonstra um comportamento aparentemente normal da distribuição relativa a postergação ou adiantamento das empresas no que tange às divulgações das suas respectivas demonstrações contábeis. Tal

evidência sugere que a data utilizada como expectativa de entrega da informação contábil ao mercado demonstra ser um padrão no mercado brasileiro.

Gráfico 2. Distribuição referente a postergação e adiantamento da amostra



Para testar a hipótese de pesquisa, foram utilizados os modelos: (i) de Mínimos Quadrados Ordinários, como análise principal, e (ii) o modelo Logit, como uma análise de sensibilidade, considerando a variável dependente na forma binária.

Equação 1 (Mínimo Quadrados Ordinários):

$$POSTERGAÇÃO_{it} = B_0 + B_1 SURPRESA_{it} + B_2 ROA_{it} + B_3 PREJ_{it} + B_4 LAG_POSTERGAÇÃO_{it} + B_5 DEFASAGEM_{it} + B_6 TAM_{it} + B_7 END_{it} + B_8 GOV_{it} + B_9 TRI4_{it} + \varepsilon_{it}$$

Equação 2 (Logit – Modelo logístico):

$$D_POSTERGAÇÃO_{it} = B_0 + B_1 SURPRESA_{it} + B_2 ROA_{it} + B_3 PREJ_{it} + B_4 LAG_POSTERGAÇÃO_{it} + B_5 DEFASAGEM_{it} + B_6 TAM_{it} + B_7 END_{it} + B_8 GOV_{it} + B_9 TRI4_{it} + \varepsilon_{it}$$

A única diferença existente entre os dois modelos apresentados nesta pesquisa está na forma de apresentação da variável dependente, postergação. A variável dependente do modelo 1 $POSTERGAÇÃO_{it}$ é a diferença de dias entre a data de divulgação e a data esperada de divulgação. A variável dependente do modelo 2 $D_POSTERGAÇÃO_{it}$ é uma variável binária, que assume o valor de 1 quando há postergação na entrega das demonstrações contábeis em relação à data esperada e o, em caso contrário. Uma vez que o modelo 2 apresenta uma variável binária como variável dependente, o modelo mais adequado para esse contexto seria o modelo Logit.

A variável de interesse da pesquisa tipo de notícia $SURPRESA_{it}$ representa o tipo de notícia divulgada ao mercado (boa ou má). Essa variável é calculada subtraindo-se o resultado do exercício t pelo resultado do exercício $t-4$, ponderada pelo ativo do período t . A divisão pelo ativo é realizada para evitar possíveis distorções na análise, considerando que se espera que empresas de maior porte apresentem maiores resultados em seus relatórios contábeis. Adicionalmente, também rodamos os mesmos modelos substituindo a variável de interesse tipo de notícia por uma variável binária $SURPRESA_POS_{it}$ igual a 1 quando a notícia é positiva e 0, caso contrário.

Com base na literatura acerca da tempestividade da entrega das informações contábeis, foram incluídas variáveis de controle nos modelos utilizados. Algumas dessas variáveis já foram utilizadas em estudos anteriores realizados no mercado brasileiro em relação à defasagem na entrega das informações (Barcellos et al., 2014; Kirch et al., 2012; Paixão et al., 2017), e demonstraram que efetivamente se relacionam com a data de entrega das demonstrações contábeis.

A variável de controle $PREJ_{it}$ foi utilizada no modelo devido ao maior nível de dificuldade relacionado à divulgação de prejuízo ao mercado, em vista da maior necessidade de explicação pela administração de resultados negativos (Moreira, Ramos, Kozak-Rogo, & Rogo, 2016). $PREJ_{it}$ é uma variável binária, que assume o valor de 1, caso a empresa tenha apresentado prejuízo no período t e 0, caso contrário. Com o objetivo de controlar pela complexidade entre companhias, uma vez que existe uma heterogeneidade significativa, o tamanho da firma foi controlado por meio da variável TAM_{it} , que consiste no logaritmo natural do ativo total da empresa no período t .

Além disso, foram utilizadas as variáveis ROA_{it} , END_{it} , GOV_{it} , $LAG_POSTERGAÇÃO_{it}$, $DEFASAGEM_{it}$ e TRI_{it} . A variável ROA_{it} , foi utilizada para controlar a rentabilidade da empresa e foi calculada dividindo-se o resultado apresentado no período t pelo ativo total do período t . Já para controle do nível de endividamento de cada companhia, foi empregada a variável END_{it} , calculada por meio da divisão das dívidas onerosas brutas pelo ativo total. O nível de governança das empresas pode afetar sua probabilidade de evitar a postergação da divulgação de informações, uma vez que as ferramentas de monitoramento podem inibir práticas discricionárias do gestor, como a decisão do momento da divulgação. Nesse sentido, foi utilizada a variável GOV_{it} , que é uma variável binária que recebe o valor 1, caso a empresa tenha aderido a algum nível diferenciado de governança corporativa (Novo Mercado, Níveis 1 e 2, Bovespa Mais e Bovespa Mais nível 2) e 0, caso contrário. O comportamento passado da firma pode explicar em partes o seu comportamento atual, dessa forma foi

incluída a variável $LAG_POSTERGAÇÃO_{it}$, a qual é uma variável que assume valor igual a 1 se a empresa postergou a entrega da demonstração contábil no período anterior e 0, caso contrário. A variável $DEFASAGEM_{it}$, por sua vez, foi calculada pelo número de dias corridos da data base das demonstrações contábeis até a data da divulgação. Foi utilizada como controle, pois acredita-se que empresas com maior defasagem (número de dias corridos entre a data base das demonstrações contábeis e a data de divulgação) apresentem maior probabilidade de atrasar a entrega das informações aos participantes do mercado. A variável TRI_{it} , que assume valor igual a 1 se a informação for referente ao quarto trimestre e 0, caso contrário, foi adicionada para controlar potenciais diferenças existentes na entrega de informações trimestrais para entrega de informações anuais.

Com o objetivo de controlar os efeitos fixos de ano e setor, foram incluídas variáveis indicadoras para cada ano e setor em ambos os modelos utilizados na pesquisa. Além disso, os dois modelos abordados nesta pesquisa foram rodados com matriz de erro robusta para melhor tratamento estatístico.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Na Tabela 3, são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas nos dois modelos. Todas as variáveis contínuas foram *winsorizadas* aos níveis 1% e 99% para tratar possíveis *outliers* existentes na amostra e que prejudicam as análises estatísticas, caso não sejam devidamente tratados.

É possível observar na Tabela 3 que, em média, as empresas divulgam suas demonstrações contábeis aproximadamente de dois a três dias antes da data esperada, e que a defasagem média para divulgação dessas demonstrações é de aproximadamente 52 dias. A defasagem média de 52 dias na amostra é impactada tanto pelo prazo máximo de divulgação das informações trimestrais de 45 dias corridos após a data base quanto pelo prazo máximo da divulgação das demonstrações contábeis anuais, de 90 dias corridos após a data base, conforme determinado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) por meio da Instrução CVM nº 480/2009. Em torno de 52% das empresas que compõem a amostra postergam a entrega da divulgação da informação contábil. Apesar de ser um número relevante, cumpre destacar que isso não significa que as empresas entreguem fora do período exigido pela CVM. Nos últimos cinco anos, é observado um percentual cada vez maior de empresas que entregam a informação contábil até a data esperada: no ano de 2012, 45% e, no ano de 2016, 55% das empresas.

Tabela 3. Estatística descritiva

| Variáveis | Observações | Média | Desvio Padrão | Mínimo | Máximo |
|---------------|-------------|--------|---------------|----------|---------|
| POSTERGAÇÃO | 5356 | -2,666 | 31,132 | -243,000 | 84,000 |
| D_POSTERGAÇÃO | 5356 | 0,512 | 0,500 | 0,000 | 1,000 |
| DEFASAGEM | 5356 | 52,377 | 30,111 | 23,000 | 245,000 |
| SURPRESA | 5356 | 0,006 | 0,319 | -1,429 | 2,188 |
| SURPRESA_POS | 5356 | 0,479 | 0,500 | 0,000 | 1,000 |
| ROA | 5356 | -0,168 | 0,834 | -0,643 | 0,215 |
| PREJ | 5356 | 0,597 | 0,491 | 0,000 | 1,000 |
| TAM | 5356 | 13,497 | 3,134 | 2,887 | 18,443 |
| END | 5356 | 1,444 | 4,720 | 0,001 | 39,333 |
| GOV | 5356 | 0,409 | 0,492 | 0,000 | 1,000 |
| TRI4 | 5356 | 0,229 | 0,420 | 0,000 | 1,000 |

POSTERGAÇÃO é o número de dias adiantado (-) ou postergado (+) em relação à data esperada de divulgação. D_POSTERGAÇÃO é uma variável *dummy* que assume 1 quando houve postergação na entrega das demonstrações contábeis e 0, caso contrário. DEFASAGEM é o logaritmo do número de dias corridos da data base das Demonstrações Contábeis até a data da divulgação. SURPRESA representa o tipo de notícia e é calculada subtraindo o resultado do exercício t pelo exercício t-1 ponderada pelo ativo do período t. SURPRESA_POS é uma variável *dummy* que assume 1 quando a surpresa é positiva e 0, caso contrário. ROA é o lucro líquido da empresa no período t dividido pelo ativo total do período t. PREJ é uma variável *dummy* que assume 1, caso a empresa tenha apresentado prejuízo no período t e 0, caso contrário. TAM é o logaritmo natural do ativo total da empresa no período t. END é o total de dívidas brutas da empresa t dividido pelo ativo total no período t. GOV é uma variável *dummy* igual a 1, caso a empresa tenha algum nível diferenciado de governança corporativa e 0, caso contrário. TRI4 é uma variável *dummy* igual a 1, caso seja o 4º trimestre e 0, caso contrário. Todas as variáveis contínuas foram *winsorizadas* aos níveis de 1% e 99%.

Aproximadamente 48% das empresas apresentam uma boa notícia para o mercado. Nota-se também, ainda na Tabela 3, que a média da variável $PREJ_{it}$, é de aproximadamente 0,38. Por ser uma variável binária, conclui-se que aproximadamente 38% das observações da amostra são de empresas que reportaram prejuízo, e os outros 62% são de empresas que apresentaram resultado maior ou igual a zero. Analisando a variável binária GOV_{it} , é possível notar que aproximadamente 40% das observações da amostra são de empresas que possuem algum nível diferenciado de governança corporativa.

Na Tabela 4, são apresentadas as correlações entre as variáveis utilizadas nos dois modelos da pesquisa.

Tabela 4. Matriz de correlação

| | POSTERGAÇÃO | D_POSTERGAÇÃO | DEFASAGEM | SURPRESA | SURPRESA_POS | ROA | PREJ | TAM | END | GOV | TRI4 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------|---------------|-------|
| POSTERGAÇÃO | 1,000 | | | | | | | | | | |
| D_POSTERGAÇÃO | 0,321 | 1,000 | | | | | | | | | |
| DEFASAGEM | -0,008 | 0,130 | 1,000 | | | | | | | | |
| SURPRESA | -0,051 | -0,034 | 0,025 | 1,000 | | | | | | | |
| SURPRESA_POS | -0,036 | -0,059 | -0,034 | 0,310 | 1,000 | | | | | | |
| ROA | -0,012 | -0,027 | -0,087 | 0,076 | 0,084 | 1,000 | | | | | |
| PREJ | 0,039 | -0,065 | -0,189 | 0,048 | 0,279 | 0,307 | 1,000 | | | | |
| TAM | 0,038 | -0,050 | -0,142 | -0,053 | 0,012 | 0,551 | 0,371 | 1,000 | | | |
| END | -0,044 | 0,011 | 0,068 | 0,036 | -0,023 | -0,067 | -0,108 | 0,087 | 1,000 | | |
| GOV | 0,017 | -0,063 | -0,217 | 0,006 | 0,022 | 0,158 | 0,181 | 0,432 | -0,001 | 1,000 | |
| TRI4 | 0,025 | -0,037 | 0,620 | 0,004 | 0,013 | -0,047 | 0,017 | -0,015 | -0,001 | -0,024 | 1,000 |

POSTERGAÇÃO é o número de dias adiantado (-) ou postergado (+) em relação à data esperada de divulgação. D_POSTERGAÇÃO é uma variável *dummy* que assume 1 quando houve postergação na entrega das demonstrações contábeis e 0, caso contrário. DEFASAGEM é o logaritmo do número de dias corridos da data base das Demonstrações Contábeis até a data da divulgação. SURPRESA representa o tipo de notícia e é calculada subtraindo o resultado do exercício t pelo exercício t-1 ponderada pelo ativo do período t. SURPRESA_POS é uma variável *dummy* que assume 1 quando a surpresa é positiva e 0, caso contrário. ROA é o lucro líquido da empresa no período t dividido pelo ativo total do período t. PREJ é uma variável *dummy* que assume 1, caso a empresa tenha apresentado prejuízo no período t e 0, caso contrário. TAM é o logaritmo natural do ativo total da empresa no período t. END é o total de dívidas brutas da empresa t dividido pelo ativo total no período t. GOV é uma variável *dummy* igual a 1, caso a empresa tenha algum nível diferenciado de governança corporativa e 0, caso contrário. TRI4 é uma variável *dummy* igual a 1, caso seja o 4º trimestre e 0, caso contrário. Todas as variáveis contínuas foram *winsorizadas* aos níveis de 1% e 99%. * representam coeficientes estatisticamente significativos ao nível de pelo menos 0,10.

Por meio da análise de correlação, é possível observar que existe uma associação negativa entre as variáveis de postergação (*POSTERGAÇÃO* e *D_POSTERGAÇÃO*) e as variáveis de tipo de notícia (*SURPRESA* e *SURPRESA_POS*), indicando que notícia boas estão mais relacionadas à antecipação da informação contábil. Tal evidência está em linha com a hipótese de pesquisa apresentada neste estudo, entretanto a correlação é apenas uma análise preliminar de associação entre as duas variáveis, sem o tratamento devido das variáveis de controle.

Na Tabela 5, são apresentadas as relações entre a postergação/antecipação na entrega das demonstrações contábeis e o tipo de notícia. Nas duas primeiras colunas de resultados, são apresentados os coeficientes estatísticos para o modelo 1, estando na primeira coluna a variável de interesse tipo de notícia na forma contínua (*SURPRESA*) e na segunda coluna na forma binária (*SURPRESA_POS*). Na terceira e quarta colunas, são apresentados os resultados referentes ao modelo 2; da mesma maneira, na terceira coluna, a variável de interesse na forma contínua e na quarta coluna na forma binária.

Tabela 5. Relação entre o tipo de notícia e o atraso na data de entrega

| Variáveis Independentes | [a] POSTERGAÇÃO | | | [a] POSTERGAÇÃO | | | [b] D_POSTERGAÇÃO | | | [b] D_POSTERGAÇÃO | | |
|-------------------------|-----------------|---------------|-----|-----------------|---------------|-----|-------------------|---------------|-----|-------------------|---------------|-----|
| | Coeficiente | t-estatística | | Coeficiente | t-estatística | | Coeficiente | z-estatística | | Coeficiente | z-estatística | |
| SURPRESA | -4,239 | -2,350 | ** | | | | -0,221 | -2,240 | ** | | | |
| SURPRESA_POS | | | | -2,174 | -2,510 | ** | | | | -0,157 | -2,600 | *** |
| ROA | -1,957 | -4,300 | *** | -2,131 | -4,780 | *** | 0,005 | 0,110 | | -0,002 | -0,050 | |
| PREJ | 3,620 | 3,850 | *** | 4,081 | 4,320 | *** | -0,022 | -0,340 | | 0,016 | 0,230 | |
| LAG_POSTERGAÇÃO | 9,099 | 10,160 | *** | 9,143 | 10,160 | *** | 0,537 | 9,320 | *** | 0,537 | 9,310 | *** |
| DEFASAGEM | 0,866 | 0,200 | | 0,733 | 0,170 | | 1,656 | 9,220 | *** | 1,647 | 9,170 | *** |
| TAM | 0,573 | 3,220 | *** | 0,616 | 3,500 | *** | -0,003 | -0,230 | | -0,002 | -0,140 | |
| END | -3,137 | -1,940 | * | -3,295 | -2,060 | ** | -0,047 | -0,700 | | -0,055 | -0,830 | |
| GOV | 0,096 | 0,090 | | -0,036 | -0,030 | | 0,003 | 0,040 | | -0,003 | -0,050 | |
| TRI4 | 3,192 | 1,140 | | 3,247 | 1,150 | | -1,103 | -8,340 | *** | -1,099 | -8,300 | *** |
| Constante | -40,900 | -2,240 | ** | -39,785 | -2,160 | ** | -7,619 | -8,870 | *** | -7,523 | -8,740 | *** |
| Efeito fixo ano | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Efeito fixo setor | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Observações | 5356 | | | 5356 | | | 5356 | | | 5356 | | |
| R2 ou Pseudo R2 | 0,079 | | | 0,078 | | | 0,062 | | | 0,062 | | |

POSTERGAÇÃO é o número de dias adiantado (-) ou postergado (+) em relação à data esperada de divulgação. D_POSTERGAÇÃO é uma variável *dummy* que assume 1 quando houve postergação na entrega das demonstrações contábeis e o, caso contrário. SURPRESA representa o tipo de notícia e é calculada subtraindo o resultado do exercício t pelo exercício t-1 ponderada pelo ativo do período t. SURPRESA_POS é uma variável *dummy* que assume 1 quando a surpresa é positiva e o, caso contrário. ROA é o lucro líquido da empresa no período t dividido pelo ativo total do período t. PREJ é uma variável *dummy* que assume 1 caso a empresa tenha apresentado prejuízo no período t e o, caso contrário. LAG_POSTERGAÇÃO é uma variável *dummy* que assume o valor de 1, caso a empresa tenha postergado a entrega das demonstrações contábeis no trimestre anterior e o, caso contrário. DEFASAGEM é o logaritmo do número de dias corridos da data base das Demonstrações Contábeis até a data da divulgação. TAM é o logaritmo natural do ativo total da empresa no período t. END é o total de dívidas brutas da empresa t dividido pelo ativo total no período t. GOV é uma variável *dummy* igual a 1, caso a empresa tenha algum nível diferenciado de governança corporativa e o, caso contrário. TRI4 é uma variável *dummy* igual a 1, caso seja o 4º trimestre e o, caso contrário. Todas as variáveis contínuas foram *winsorizadas* aos níveis de 1% e 99%. ***, **, * representam coeficientes estatisticamente significativos ao nível de 0,01, 0,05 e 0,10, respectivamente.

Para avaliar a hipótese de pesquisa utilizada neste estudo, de que empresas com más notícias postergam a divulgação das informações contábeis em relação às datas esperadas, analisamos a variável *SURPRESA*, que representa o tipo de notícia contada ao mercado. Os resultados apresentados na Tabela 5 indicam que o coeficiente da variável *SURPRESA* é negativo e estatisticamente

significativo a pelo menos 95% de confiança nos dois modelos. No modelo 1, usando a variável tipo de notícia na forma contínua (*SURPRESA*) ou na forma binária (*SURPRESA_POS*), foram encontradas evidências de que, em média, as empresas antecipam as boas notícias entre dois e quatro dias. Com base no modelo 2, os resultados mostram evidências na mesma direção, ou seja, que, se a notícia a ser contada para o mercado é boa, diminui a probabilidade de a empresa postergar a entrega da informação.

Tais evidências estão em linha com resultados encontrados por [Bagnoli et al. \(2002\)](#), que analisaram o desempenho das empresas em que a administração ultrapassa sua própria data esperada de divulgação.

Adicionalmente, foram encontradas evidências de que, se a firma postergou a entrega da informação contábil no período anterior, aumenta a probabilidade de ela postergar no período atual. Tal relação sugere que, quando a firma quebra um padrão esperado pelo mercado, aumentam as chances de ela voltar a repetir o mesmo comportamento. Em relação às demais medidas de *performance*, no modelo 1, foram encontradas evidências de que empresas com prejuízo tendem a postergar mais a entrega das demonstrações financeiras e que quanto maior o retorno do ativo, mais as empresas antecipam a divulgação da notícia. Tais evidências estão em linha com a ideia de que boas notícias têm maior probabilidade de serem antecipadas e más notícias, maior probabilidade de serem postergadas.

O tamanho da empresa, segundo resultados apresentados pelo modelo 1, também exerce influência sobre o prazo de entrega da informação contábil: quanto maior a empresa, maior o tempo de postergação da entrega da informação contábil. É provável que tal evidência esteja relacionada com a complexidade da empresa, o que, de certa forma, pode influenciar o momento em que a informação contábil está apta a ser divulgada para o mercado. No modelo 2, a referida relação do tamanho da empresa não foi estatisticamente significativa.

O nível de endividamento da empresa também sugere exercer uma influência estatisticamente significativa no momento em que a firma entrega a demonstração contábil. Com base no modelo 1, foram encontradas evidências de que quanto mais endividada a empresa é, mais rápido ela divulga a notícia. Essa evidência pode estar relacionada com o fato de o mercado já conhecer antecipadamente o nível de endividamento da empresa, uma vez que a variação de um trimestre para outro tende a ser baixa, logo a empresa opta por antecipar a divulgação da notícia assumindo que o mercado já possui essa informação. No modelo 2, não foram encontradas evidências estatisticamente significativas dessa relação.

Tanto a defasagem, ou seja, o tempo em que a empresa demora para entregar a informação contábil, contada a partir do final do exercício social, quanto o fato de a informação ser uma demonstração contábil anual também influenciam a probabilidade de a empresa postergar a divulgação do relatório. Com base nos resultados do modelo 2, quanto maior a defasagem, maior a probabilidade de postergar a entrega da informação contábil. É razoável esperar tal comportamento, uma vez que quanto mais dias corridos a empresa demora para entregar a informação, maior a chance de ultrapassar a data esperada da divulgação. Já em relação ao quarto trimestre, os resultados do modelo 2 sugerem que é menor a probabilidade de as empresas postergarem a entrega da informação contábil quando comparada com as informações trimestrais. Tal evidência também é compreensível uma vez que a informação anual tende a ser uma informação mais importante e mais esperada pelo mercado, e provavelmente atrasar tal informação poderia gerar um impacto ainda mais negativo para a empresa.

No que tange a governança corporativa, não foram encontradas evidências estatisticamente significativas de que essa variável exerça influência sobre a postergação da divulgação da informação contábil. Era esperado que o maior nível de monitoramento influenciasse o prazo de divulgação da informação contábil. Entretanto, tal relação não foi observada e pode estar associada à fragilidade da *proxy* de capturar os verdadeiros níveis de governança corporativa das empresas.

ANÁLISES ADICIONAIS

Duas análises adicionais foram realizadas com objetivo de verificar o efeito sobre os resultados anteriores. A primeira análise foi restringir a amostra apenas às informações anuais, uma vez que essas informações podem ser vistas como mais importantes do que as trimestrais e, assim, demonstrar um comportamento diferente da firma. Os resultados se mantiveram inalterados, conforme observado na Tabela 6 (Painel A), ou seja, notícias boas são, em média, antecipadas entre quatro e cinco dias em relação à data esperada de divulgação.

A segunda análise foi baseada na alteração da variável binária de postergação (*D_POSTERGAÇÃO*) e, conseqüentemente, na de reincidência de postergação (*LAG_POSTERGAÇÃO*) para um dia a mais do que as variáveis originais. Portanto, as variáveis binárias *D_POSTERGAÇÃO* (2) e *LAG_POSTERGAÇÃO* (2) são iguais a 1 quando a firma entregou a informação na data esperada (0) ou até um dia de postergação (+1) e zero, caso contrário. Dessa forma, ampliamos em um dia o prazo esperado de entrega, ou

seja, diminuimos o número de empresas com postergação da informação contábil. Os resultados, conforme Tabela 6 (Painel B), se mantiveram em grande maioria inalterados, mantendo evidências na direção de que o tipo de notícias a ser divulgado boa notícia (má notícia) está relacionado com a antecipação (postergação) da divulgação das demonstrações financeiras.

Tabela 6. Relação entre o prazo de entrega e o tipo de notícia (testes de robustez)

| Painel A: Robustez informações anuais | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------|---------------|-----|-----------------|---------------|-----|-------------------|---------------|---|-------------------|---------------|-----|
| Variáveis Independentes | [a] POSTERGAÇÃO | | | [a] POSTERGAÇÃO | | | [b] D_POSTERGAÇÃO | | | [b] D_POSTERGAÇÃO | | |
| | Coefficiente | t-estatística | | Coefficiente | t-estatística | | Coefficiente | z-estatística | | Coefficiente | z-estatística | |
| SURPRESA | -4,172 | -3,090 | *** | | | | -0,304 | -1,890 | * | | | |
| SUPRESA_POS | | | | -5,686 | -3,660 | *** | | | | -0,473 | -3,630 | *** |
| Controles | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Efeito fixo ano | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Efeito fixo setor | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Observações | 1225 | | | 1225 | | | 1217 | | | 1217 | | |
| R2 ou Pseudo R2 | 0,057 | | | 0,064 | | | 0,067 | | | 0,073 | | |

| Painel B: Robustez proxy alternativa de postergação | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|---------------|-----|-----------------|---------------|-----|-----------------------|---------------|-----|-----------------------|---------------|-----|
| Variáveis Independentes | [a] POSTERGAÇÃO | | | [a] POSTERGAÇÃO | | | [b] D_POSTERGAÇÃO (2) | | | [b] D_POSTERGAÇÃO (2) | | |
| | Coefficiente | t-estatística | | Coefficiente | t-estatística | | Coefficiente | z-estatística | | Coefficiente | z-estatística | |
| SURPRESA | -4,458 | -2,460 | ** | | | | -0,164 | -1,550 | | | | |
| SUPRESA_POS | | | | -2,253 | -2,590 | ** | | | | -0,189 | -2,970 | *** |
| LAG_POSTERGAÇÃO (2) | 8,293 | 10,080 | *** | 8,321 | 10,060 | *** | 0,587 | 9,410 | *** | 0,584 | 9,360 | *** |
| Controles | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Efeito fixo ano | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Efeito fixo setor | Sim | | | Sim | | | Sim | | | Sim | | |
| Observações | 5356 | | | 5356 | | | 5356 | | | 5356 | | |
| R2 ou Pseudo R2 | 0,074 | | | 0,073 | | | 0,061 | | | 0,062 | | |

POSTERGAÇÃO é o número de dias adiantado (-) ou postergado (+) em relação à data esperada de divulgação. D_POSTERGAÇÃO (2) é uma variável *dummy* que assume 1 quando houve postergação na entrega das demonstrações contábeis e 0, caso contrário. SURPRESA representa o tipo de notícia e é calculada subtraindo o resultado do exercício *t* pelo exercício *t-1* ponderada pelo ativo do período *t*. SURPRESA_POS é uma variável *dummy* que assume 1 quando a surpresa é positiva e 0, caso contrário. LAG_POSTERGAÇÃO (2) é uma variável *dummy* que assume o valor de 1, caso a empresa tenha postergado a entrega das demonstrações contábeis no trimestre anterior e 0, caso contrário. Todas as variáveis contínuas foram *winsorizadas* aos níveis de 1% e 99%. ***, **, * representam coeficientes estatisticamente significativos ao nível de 0,01, 0,05 e 0,10, respectivamente.

CONCLUSÃO

O presente estudo buscou analisar a relação entre a antecipação/postergação da informação contábil com o tipo de notícia a ser divulgada para o mercado. De modo geral, os resultados sugerem que quando a empresa tem uma má (boa) notícia para comunicar ao mercado, existe uma maior probabilidade de a empresa postergar (antecipar) essa divulgação.

As evidências encontradas trazem implicações importantes para a literatura de evidência nacional, bem como para o mercado de capitais brasileiro. Em relação à literatura nacional, foi possível diagnosticar que, assim como no mercado americano, as empresas brasileiras seguem um padrão de data esperada de divulgação da informação contábil que é possível de ser captado por um

modelo de estimativa (*naive model*). Dessa forma, contribui com evidências empíricas relacionadas à Teoria da Divulgação no que tange ao comportamento da firma em relação à tempestividade da entrega das demonstrações financeiras no mercado brasileiro.

Em relação ao mercado de capitais, a pesquisa contribui mostrando evidências de que as empresas, em média, atendem as exigências da CVM em relação ao prazo máximo de entrega das demonstrações contábeis, porém aproximadamente metade das empresas brasileiras não é tempestiva na entrega da informação contábil em relação à data esperada pelo mercado. Aparentemente, nos últimos anos, as empresas estão se preocupando mais com a divulgação de maneira tempestiva, respeitando o padrão de divulgação esperado, provavelmente como forma de atender as expectativas dos agentes de mercado, o que sinaliza um possível desenvolvimento do mercado de capitais brasileiro.

As limitações desta pesquisa estão principalmente relacionadas às *proxies* utilizadas para cálculo da antecipação/postergação da informação contábil, bem como pela definição de boa ou má notícia, apesar de ambas as *proxies* estarem baseadas em trabalhos na literatura internacional. A inexistência de base histórica com expectativa dos participantes do mercado em relação à data de divulgação também representa uma limitação da pesquisa, sendo possível apenas a aplicação de modelos de estimativa (*naive model*). Adicionalmente, os resultados desta pesquisa limitam-se a um comportamento do mercado de capitais brasileiro no período de 2010 a 2016.

Ademais, sugere-se, para pesquisas futuras, que estudem o efeito de outros potenciais determinantes na postergação da entrega das demonstrações contábeis, como gerenciamento de resultados e mecanismos de monitoramento. Sugere-se, também, a realização de estudos com outros modelos de estimativa de data de divulgação ou de previsões do mercado, como a utilização do calendário de eventos corporativos. Por fim, seriam interessantes também novos estudos relacionados às consequências da postergação na entrega da informação contábil, bem como estudos relacionados à reação de mercado no momento da divulgação das demonstrações financeiras.

NOTA DOS AUTORES

O artigo é originado da dissertação de mestrado do autor Anderson Brito Vivas, que foi orientada pelo autor Felipe Ramos Ferreira, e teve como um dos membros da banca de defesa o autor Fábio Moraes da Costa.

REFERÊNCIAS

- Bagnoli, M., Kross, W., & Watts, S. G. (2002). *The information in management's expected earnings report date: A day late, a penny short*. *Journal of Accounting Research*, 40(5), 1275-1296. doi: 10.1111/1475-679X.t01-1-00054
- Barcellos, L. P., Costa, J. V., Júnior, & Laurence, L. C. (2014). *Determinantes do prazo de divulgação das demonstrações contábeis das companhias não financeiras listadas na Bovespa*. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(20), 84-100. doi: 10.11606/rco.v8i20.69265
- Begley, J., & Fischer, P. (1998). *Is there information in an earnings announcement delay?* *Review of Accounting Studies*, 3, 347-363. doi: 10.1023/A:1009635117801
- Beyer, A., Cohen, D. A., Lys, T. Z., & Walther, B. R. (2010). *The financial reporting environment: Review of the recent literature*. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 296-343. doi: 10.1016/j.jacceco.2010.10.003
- Boulland, R. & Dessaint, O. (2017). *Announcing the announcement*. *Journal of Banking & Finance*, 82, 59-79. doi: 10.1016/j.jbankfin.2017.05.007
- Chen, G., Cheng, L. T. W., & Gao, N. (2005). *Information content and timing of earnings announcements*. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(1-2), 65-95. doi: 10.1111/j.0306-686X.2005.00588.x
- Dantas, J. A., Zendersky, H. C., Santos, S. C., & Niyama, J. K. (2008). *A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação*. *Economia & Gestão*, 5(11), 56-76. Recuperado de <http://periodicos.pucminas.br/index.php/economiaegestao/article/view/40/34>
- Dye, R. (2001). *Na evaluation of "essays on disclosure" and the disclosure literature in accounting*. *Journal of Accounting & Economics*, 32, 181-235. doi: 10.1016/S0165-4101(01)00024-6
- Givoly, D., & Palmon, D. (1982). *Timeliness of annual earnings announcements: Some empirical evidence*. *The Accounting Review*, 57(3), 486-508. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/246875>
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). *The economic implications of corporate financial reporting*. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1), 3-73. doi: 10.1016/j.jacceco.2005.01.002
- Haw, I. M., Qi, D., & Wu, W. (2000). *Timeliness of annual report releases and market reaction to earnings announcements in an emerging capital market: The case of China*. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 11(2), 108-131. doi: 10.1111/1467-646X.00058
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). *Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature*. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 405-440. doi: 10.1016/S0165-4101(01)00018-0
- Kirch, G., Lima, J. B. N., & Terra, P. R. S. (2012). *Determinantes da defasagem na divulgação das demonstrações contábeis das companhias abertas brasileiras*. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(60), 173-186. doi: 10.1590/S1519-70772012000300003
- Kross, W., & Schroeder, D. A. (1984). *An empirical investigation of the effect of quarterly earnings announcement timing on stock returns*. *Journal of Accounting Research*, 22(1), 153-176. doi: 10.2307/2490706

- Moreira, N. C., Ramos, F., Kozak-Rogo, J., & Rogo, R. (2016). [Conference calls: An empirical analysis of information content and the type of disclosed news](#). *BBR. Brazilian Business Review*, 13(6), 291-315. doi: 10.15728/bbr.2016.13.6.6
- Paixão, L. M. D., Avelino, B. C., & Takamatsu, R. T. (2017). [Determinantes do momento de divulgação das demonstrações contábeis de empresas que compõem o Índice da Bolsa de Valores de São Paulo \(Ibovespa\)](#). *Revista de Contabilidade & Controladoria*, 9(1), 47-66. doi: 10.5380/rcc.v9i1.47940
- Sengupta, P. (2004). [Disclosure timing: Determinants of quarterly earnings release dates](#). *Journal of Accounting and Public Policy*, 23(6), 457-482. doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2004.10.001
- Trueman, B. (1990). [Theories of earnings-announcement timing](#). *Journal of Accounting and Economics*, 13(3), 285-301. doi: 10.1016/0165-4101(90)90035-3
- Verrecchia, R. (2001). [Essays on disclosure](#). *Journal of Accounting & Economics*, 32, 97-180. doi: 10.1016/S0165-4101(01)00025-8

CONTRIBUIÇÃO DOS AUTORES

O autor Anderson Brito Vivas contribuiu em todas as partes do artigo, desde a revisão teórica, coleta e análise dos dados bem como a redação. O autor Felipe Ramos Ferreira trabalhou na concepção da ideia, design metodológico, análise dos dados e redação. Por fim, o autor Fábio Moraes da Costa, trabalhou em análises adicionais com testes de robustez, redação e revisão final.

PERSPECTIVAS

Artigo convidado

Versão traduzida

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200506>

FUTURO(S) DO TRABALHO

Especulações sobre o futuro do trabalho são notoriamente escorregadias (Watson, 2008), variando desde narrativas tecnologicamente utópicas e progressistas (por exemplo, Handy, 1984) até previsões pessimistas sobre o fim do trabalho (por exemplo, Rifkin, 1995). No entanto, a impossibilidade de estabelecer empiricamente o que “poderia ser” (Watson, 2008) significa que uma boa dose de imaginação é necessária, tanto na formulação quanto na avaliação de tais especulações. Isso é particularmente verdadeiro em tempos socialmente turbulentos, que põem em questão a confiança relativa a inferências futuras a partir de tendências passadas. Em tais períodos – como o nosso –, o saber acadêmico sobre o ambiente do trabalho enfrenta um equilíbrio delicado: de um lado, as demandas para informar os debates públicos sobre o trabalho; de outro, as mudanças nas coordenadas socioeconômicas que recontextualizam esses debates. Os imaginários em torno dos futuros humanos diante da crise atuam simultaneamente como previsões e como gestos performativos (cf. Roux-Rosier, Azambuja, & Islam, 2018), moldando ao mesmo tempo em que preveem, e mesclando responsabilidades científicas e políticas. A calma distância desfrutada pelos pesquisadores em tempos “normais” mostra-se apenas como a segurança dos privilegiados em manter a ilusão de normalidade. O que antes poderia ser justificado como consideração desinteressada sobre questões publicamente importantes aparenta ser, em momentos de crise, uma abdicação da responsabilidade social. Nesse sentido, escrever atualmente sobre o futuro do trabalho é construir eixos em torno dos quais esse futuro pode ser construído.

Em suma, o futuro do trabalho é hoje profundamente incerto, e tal incerteza deve ser reconhecida sem permitir que ela paralise a imaginação sociológica e despolitize a ação social. Sob certo ângulo, a epidemia da Covid-19 desafiou profundamente os modos de trabalho e organização (Grint, 2020; Kniffin et al., 2020). Além da pandemia, uma série crescente de crises ecológicas e climáticas abalará as bases da organização produtiva (Roux-Rosier et al., 2018). Nesse ínterim, prevê-se que as revoluções da inteligência artificial e do *big data* venham a alterar radicalmente a natureza e a existência do trabalho como o conhecemos (West, 2018). No entanto, sob outra perspectiva, alguns argumentam que essas crises simplesmente aprofundam e aceleram as tendências já existentes no ambiente do trabalho, de modo que, longe de permitir o surgimento de novos regimes de trabalho, podem simplesmente arraigar e consolidar os aspectos mais prejudiciais dos regimes de trabalho atuais (Kniffin et al., 2020).

No contexto dessa dupla perspectiva do *status quo* em relação tanto à ruptura quanto à continuidade (ou ao entrelaçamento de ruptura e continuidade), minha intenção é refletir sobre o futuro, sem a pretensão de prever suas formas concretas. Para isso, enfocarei três campos nos quais creio que ocorrerão as lutas pelo futuro do trabalho. Eu as considero “lutas” porque seu resultado permanece indeterminado, mas as formas que assumem constituirão quais atividades compõem o “trabalho”, quem estará envolvido nessas atividades e quem se beneficiará delas. Perpassando esses temas, estão as preocupações com o papel do trabalho em uma ordem social emergente e mais ampla.

GAZI ISLAM^{1,2}

gazi.islam@grenoble-em.com
0000-0002-6503-6018

¹Grenoble Ecole de Management,
Department of People, Organizations
and Society, Grenoble, França

²Institute for Research in
Management and Economics,
Annecy, França

As fronteiras do trabalho

Um dos impactos mais frequentemente discutidos da pandemia da Covid-19 é a maneira como as fronteiras entre o trabalho nas diversas esferas sociais foram remodeladas por meio de respostas políticas (ou da falta delas) à pandemia (Cho, 2020). Por um lado, segmentos significativos de trabalho foram redefinidos como “teletrabalho”, desde o trabalho burocrático de escritório e a telemedicina até a educação (Sewell & Taskin, 2015). Essas realocações do trabalho para a casa (ou outros espaços conectados *on-line*) efetivamente converteram esses espaços em locais de produção econômica (formalmente reconhecida), trazendo consigo as várias normas e dinâmicas de poder que caracterizam as diferentes esferas sociais (Hatton, 2017). Ao mesmo tempo, trazer o escritório para dentro de casa implica trazer o espaço da casa para dentro do escritório, tornando possível questionar as normas vigentes no local de trabalho, como a presença de crianças no trabalho, a formalidade do trabalho *versus* a conduta doméstica e as exigências de constante conexão *versus* o tempo de “desconexão” (cf. Morel, 2017). Essa indefinição da interface casa-trabalho também tornou visível o trabalho “oculto” de manter uma casa (por exemplo, Hatton, 2017), tornando mais difícil separar o trabalho remunerado do trabalho reprodutivo que tem permanecido amplamente fora da economia monetária (Fraser, 2014).

Afrouxar esses limites entre casa e trabalho oferece múltiplas possibilidades. A erosão do espaço entre a casa e o escritório pode assumir a forma de uma colonização daquela por este; nesse processo, o “mundo da vida” doméstico é convertido em um “sistema” racionalizado de produção econômica (Habermas, 1981). No entanto, esse afrouxamento também pode abrir espaços para a desracionalização, na medida em que o ambiente de trabalho ou o decoro profissional sejam relaxados como uma adaptação ao trabalho em casa. Se os sistemas de trabalho racionalizados exigirem a separação de um espaço de trabalho *versus* o espaço da “vida”, a impossibilidade dessa separação pode forçar um ajuste entre essas esferas que carrega possibilidades emancipatórias no trabalho. É (talvez) mais provável que a racionalização se infiltre na própria casa, “taylorizando” a casa de modo a torná-la um espaço cada vez mais racionalizado, onde as atividades diárias são organizadas em torno da produtividade. Uma luta nessa interface parece inevitável, e sua resolução é uma questão de políticas em nível macro e de negociações em nível micro, ambas as quais ocorrerão em um contexto de assimetrias de poder cada vez maiores.

A onda de discussões a respeito do teletrabalho, entretanto, não deve obscurecer o fato de que essa transformação envolve

diretamente um subconjunto muito limitado de trabalhadores. A maior parte do trabalho não se tornará, ainda, teletrabalho. Assim como o trabalho profissionalizado e de escritório adaptou-se ao ambiente *on-line*, uma vasta gama de trabalhadores da “linha de frente” permanece fisicamente exposta ao contágio e tem se adaptado a um cenário de trabalho modificado, sem a possibilidade de teletrabalho (Parks, Nugent, Fleischhacker, & Yaroch, 2020). Embora a linha de frente frequentemente receba atenção e aplausos quando se trata de trabalhadores da área da saúde (o que não necessariamente se traduz em benefícios materiais para eles), trabalhadores precarizados em atividades de transporte, entregas, produção de alimentos, agricultura e outros setores de trabalho manual constituem uma “linha de frente invisível”. Em muitos casos, como na produção industrial de alimentos, esses trabalhadores convivem em espaços sob risco de infecção, e muitos pagam com suas vidas (Waltenberg, Victoroff, Rose et al., 2020). Além disso, em economias com grandes setores informais, pequenos comerciantes e outros empregos alternativos continuaram, em face da crise, com seus trabalhadores assumindo riscos semelhantes.

Em algumas dessas situações, como na produção industrial, os limites formais do trabalho se mantêm, mesmo enquanto a dinâmica do contágio transborda rapidamente do trabalho para a casa, à medida que parentes e colegas são expostos à doença. Para os trabalhadores informais e outros empregos na periferia da economia formal, a falta de proteção formal obriga os precarizados a escolher a exposição na ausência de opções econômicas. No primeiro caso, a falta de proteção aos trabalhadores levou à afirmação de limites de ambiente de trabalho contrários aos interesses dos trabalhadores. No segundo caso, a falta de limites deu aos trabalhadores a falta de abrigo seguro enquanto passam os dias buscando microrrendas em ruas vazias em meio a uma pandemia. Em alguns empregos, como os dos funcionários da Amazon, uma mistura das duas situações torna-se evidente.

Em terceiro lugar, à medida que os números do desemprego disparam a níveis sem precedentes em grande parte do mundo (Blustein et al., 2020; Coibion, Gorodnichenko, & Weber, 2020), a fronteira entre trabalho e vida torna-se um muro que separa a vida sem recursos da possibilidade de sustento material. Apesar do fornecimento de auxílio na forma de várias assistências aos desempregados, variações significativas nos impactos entre as populações (Acs & Karpman, 2020) provavelmente aumentarão a desigualdade; além disso, tais assistências podem ser insuficientes para sustentar as populações por longos períodos. A linha divisória entre produção e consumo, um mito formativo do trabalho moderno, é sustentável apenas na medida em que

os ganhos da produção possam subsidiar as condições de vida necessárias. No contexto atual, é difícil imaginar como esse contrato tácito entre os mundos do trabalho e da vida possa ser sustentado.

Para ser claro, as questões de mediação tecnológica e teletrabalho, precariedade e falta de proteção ao trabalhador, juntamente com redes de proteção social inadequadas, não são exclusivas da época da Covid-19; na verdade, essas preocupações já existiam antes da pandemia. No entanto, o "teste de estresse" da Covid-19 acelerou seus efeitos, salientando seus contornos e trazendo essas questões de fronteiras centrais à discussão pública. O futuro do trabalho dependerá, em parte, de como essas fronteiras sejam mantidas, removidas ou remodeladas na esteira da crise.

As solidariedades do trabalho

Um corolário da discussão sobre os limites do trabalho é a questão da reconfiguração das comunidades em face das mudanças relacionadas ao trabalho. Afinal, mudar as fronteiras do trabalho é também mudar as categorias sociais definidas por essas fronteiras.

As discussões contemporâneas sobre o trabalho pós-industrial têm lutado com as dificuldades relativas às tradicionais concepções "proletárias" de trabalho, incluindo a luta social e política de classes ligada a essas concepções (Baldry et al., 2007; Gorz, 1982). Os desafios vêm de muitas perspectivas, em relação às mudanças na constituição da "classe trabalhadora". As primeiras discussões em torno do gerencialismo questionaram a relevância de uma classe gerencial ampliada para definir os trabalhadores. Por exemplo, os gerentes (enquanto empregados assalariados) devem ser pensados como trabalhadores ou são eles (enquanto agentes de controle dos trabalhadores) mais parecidos com os proprietários do capital (cf., Boltanski, 1982; Marks & Baldry, 2009)? Fora das organizações, como já mencionado, um vasto segmento de trabalho oculto tem sido cada vez mais reconhecido como "moradas ocultas" da produção (Fraser, 2014), levando a definições ampliadas de trabalhador no sentido de incluir a produção de valor para além da organização, na "fábrica social" mais ampla (cf., Mumby, 2020). A crescente fragmentação das atividades laborais de produção em uma cadeia de valor global atomizada (Gereffi, 2005) e em formas não assalariadas de trabalho mascaradas como "contratos independentes", "gig jobs" ou "economia compartilhada" (Kalleberg & Vallas, 2018; Petriglieri, Ashford, & Wrzesniewski, 2019) tem dificultado cada vez mais a localização do ambiente do trabalho, à medida que ele

se distribui por comunidades e regiões geográficas. Finalmente, o advento do trabalho digital e das redes sociais – nos quais a participação e a comunicação formam modelos de negócios baseados em dados que dependem dos conteúdos e cliques produzidos pelos usuários (Scholz, 2013) – significa que a própria conexão constitui um microtrabalho geralmente não remunerado, porém extremamente lucrativo para agregadores de dados como Google, Amazon ou Facebook.

Embora esses e outros desdobramentos no mundo do trabalho sejam distintos uns dos outros e possuam diferentes causas e efeitos, eles compartilham o aspecto comum de uma ampliação da categoria dos trabalhadores de modo a incluir comunidades de fora da classe trabalhadora tradicionalmente concebida como tal (Baldry et al., 2007). Esse desdobramento tem sido citado como parte de uma crise gradual da política trabalhista, uma crise em que as crescentes dispersão e pulverização da força de trabalho, bem como a falta de uma base comum em termos de geografia, cultura ou experiência compartilhada, criam desafios ao estabelecimento da solidariedade ou da ação política. De fato, discussões recentes sobre o trabalho precarizado têm destacado as dificuldades inerentes à organização entre diferentes públicos e tipos de trabalho, contratos individualizados, trabalho em meio período e tempo integral; estes constituem variações que dificultam a identificação de demandas comuns e a garantia de proteção aos trabalhadores (por exemplo, Gibson-Light, 2018). Além disso, tal pulverização torna mais fácil que diferentes grupos de trabalhadores considerem uns aos outros como irrelevantes ou concorrentes; assim colocados uns contra os outros, eles têm mais dificuldade de encontrar entre suas queixas particularizadas um conjunto abrangente de lutas comuns.

Por outro lado, a extensão (ou o reconhecimento) de aspectos econômicos em diversos tipos de atividades sociais cria possibilidades para formas ampliadas de solidariedade social que poderiam apoiar movimentos democráticos radicais. Em vez de representar uma classe trabalhadora no sentido estrito, a organização trabalhista contemporânea talvez precise se colocar nas interseções de classe, gênero, etnia e outros movimentos sociais, de modo a construir coalizões em torno de questões de justiça distintas, porém relacionadas (cf., Fraser, Bhattacharya, & Aruzza, 2019). Fazer isso obriga os movimentos de trabalhadores a olhar além dos interesses de grupos restritos e a se concentrar em objetivos pluralistas e mudanças sociais de longo prazo. A ampliação para além de um horizonte imediato de articulação no nível da organização formal (embora isso continue taticamente importante) obriga os organizadores do trabalho a repolitizar o trabalho no sentido amplo de promover uma sociedade mais justa, em vez de visões estreitas da política de poder.

Em suma, à medida que os aspectos economicamente produtivos da vida social se desvinculam do trabalho assalariado tradicional e se espalham entre o trabalho formal e o informal, a casa e o escritório, incluindo as próprias micropráticas de comunicação e participação, o que constitui um “trabalhador” muda. Não apenas os trabalhadores, mas os consumidores, prestadores de serviços, distribuidores e a categoria guarda-chuva dos “usuários” reconstituem as categorias nas quais a política pode ocorrer, exigindo novos discursos e práticas de solidariedade.

As rendas do trabalho

Relacionadas, mas distintas das questões dos limites e comunidades do trabalho, as questões do *status* econômico do trabalho e seu papel dentro do sistema socioeconômico mais amplo têm recebido atenção crescente (por exemplo, [Dejours, Deranty, Renault, & Smith, 2018](#); [Pitts & Dinerstein, 2017](#)). Vários dos pontos supracitados – desde a criação de valor econômico a partir da “fábrica social” (ou seja, a esfera não remunerada) até a pulverização e distribuição do trabalho nas cadeias de valor globais – implicam um acoplamento um a um de criação de valor individual e remuneração parece cada vez mais impossível. Na verdade, esse acoplamento, vinculado à ideologia da meritocracia e do desempenho em nível individual, sempre foi um mito. No entanto, as reconfigurações descritas acima, somadas a uma mobilidade social reduzida (por exemplo, [Milburn, 2016](#)) e a choques sistêmicos, tais como pandemias, crises financeiras e a crise climática que se aproxima, provavelmente tornarão esses mitos cada vez mais insustentáveis.

Especificamente, conforme observado acima, a economia do “uso”, na qual a produção de valor social por meio da participação, comunicação, socialização e outras atividades não remuneradas sustenta modelos de negócios de extração de renda, dissocia o trabalho da remuneração. Isso é mais óbvio em plataformas *on-line* (por exemplo, [Scholz, 2013](#); [Zuboff, 2019](#)), onde a interação social é quantificada em dados que são comoditizados, geralmente sem remuneração: a maior parte da renda desse tipo de trabalho é obtida sem que os “trabalhadores” sequer saibam que estão trabalhando. Modos semelhantes de “prosumo” misturam acúmulo de renda em experiências de consumo social, em que os indivíduos trabalham de graça ou até pagam para produzir valor para as empresas. Embora esse trabalho não pago tenha sempre caracterizado as economias extrativistas do trabalho doméstico e outras economias informais, sua sistematização em arquiteturas globais de “compartilhamento” construiu uma enorme máquina que

empregue a extração corporativa de valor social, totalmente dissociada da expectativa de um salário.

Em segundo lugar, a desintegração da produção que tem marcado as cadeias de valor globais ([Gereffi, 2005](#)) tem tornado cada vez mais difícil entender os componentes do valor em termos de insumos individuais, tornando impossível uma determinação justa do pagamento por trabalho em muitos casos. Mesmo quando cada etapa de uma cadeia de valor global é rastreada digitalmente, as contribuições relativas dos atores ao longo dessa cadeia têm pouco a ver com sua remuneração, que é determinada por suas posições estruturais na cadeia. A estrutura de subcontratação tipo dominó de certas cadeias de valor – como as relacionadas à construção civil e ao trabalho agrícola – deu origem a condições de trabalho que se aproximam ou constituem a escravidão moderna ([Crane, 2012](#)), com muitos se aproveitando e reforçando assimetrias de poder geopolítico, de modo a extrair valor das partes, dando-lhes, ao mesmo tempo, pouco ou nenhum poder de barganha. Nessas condições, a ligação entre o esforço e a remuneração do trabalhador é ilusória, e não fornece base para um contrato social entre os trabalhadores e a sociedade. Uma estrutura de incentivos capaz de fundamentar um contrato – ou seja, que os trabalhadores desenvolvem habilidades, aplicam-nas para fins socialmente valiosos e são recompensados por seus esforços – torna-se cada vez mais afastada da realidade.

Finalmente, os eventos sistêmicos testemunhados durante a crise financeira de 2008, a pandemia de Covid-19 de 2020 e os prováveis eventos futuros relacionados aos choques climáticos e ambientais desmentem os sonhos neoliberais de uma vida sustentada pelo empreendimento e esforço individuais ([Monbiot, 2016](#)). Tais eventos derivam de atividades humanas em nível global e, portanto, requerem respostas globais ([Fraser, 2008](#)). Redes de segurança social (por exemplo, sistemas saúde, seguro-desemprego e outros serviços públicos) oferecem amortecedores contra tais choques. Esses argumentos não são novos, mas, no contexto atual, eles assumem particular urgência: na conjuntura atual, as tentativas de manter um modelo competitivo de bem-estar humano correm um risco malthusiano no qual o isolamento e a segurança de um pequeno grupo são comprados ao preço do sofrimento em massa. Essa fantasia distópica, sempre latente no pensamento liberal ([Foster, 2000](#)), foi capaz de coexistir com um verniz de “civilização” em períodos de crescimento sustentado; em momentos de dificuldade, no entanto, a civilização deve ser medida pelo quanto a sociedade protege seus membros mais vulneráveis.

Embora não exaustivos, esses três fenômenos – a saber, o surgimento de um trabalho como uso não remunerado em massa, a concentração de rendas e disseminação da precariedade por

meio de cadeias de valor complexas e a exposição a choques globais recorrentes – sugerem, todos eles, o anacronismo da vinculação de compensação monetária à produção de valor social em nível individual. São necessárias alternativas a tais modelos, como algumas formas de renda básica universal e um maior investimento em bens públicos, além de outras formas de distribuição socialmente justa de valor. Essas alternativas podem libertar o trabalho de seus papéis mais coercitivos e permitir que ele assuma outras formas na produção de bens sociais.

Resumindo

Tomadas em conjunto, essas três questões distintas, mas relacionadas, em torno do trabalho – o estabelecimento de seus limites, as comunidades por ele constituídas e a distribuição de suas rendas – moldarão o futuro do trabalho. Em cada uma das grandes áreas, vários temas aparecem em vários lugares, incluindo a fronteira tensa entre a casa e o escritório/fábrica, a crescente precarização e sua relação com o trabalho tradicional, e a possibilidade de grandes turbulências envolvendo forças sociais e naturais que tornam instável e provisória qualquer relação de trabalho.

Permeando os temas gerais, está o sentido de uma avaliação dual, embora assimétrica, das consequências emancipatórias *versus* opressivas de cada tema. A quebra da fronteira entre casa e trabalho ocorrerá (muito provavelmente) às custas do espaço seguro da casa, em vez da dominação racionalizada do trabalho. No entanto, a mesma abertura oferece uma oportunidade para o próprio trabalho ser modificado pela crescente mistura com espaços mais humanos de valor social vivenciado. A extensão das plataformas digitais e soluções de “compartilhamento” muito provavelmente está relacionada à aceleração do capitalismo de vigilância (Zuboff, 2019) e sua comodificação de tudo baseada em dados. Entretanto, ela também abre novos terrenos de contestação nos quais persistem possibilidades democráticas. Embora as vozes esperançosas da democracia digital, tão ativas durante a chamada Primavera Árabe (Boros & Glass, 2014), tenham sido logo suplantadas pelo horror visto em suas consequências, continuam em aberto os potenciais democráticos das plataformas das mídias sociais, se dissociadas de seus hospedeiros corporativos (Scholz & Schneider, 2016). Embora os choques de crises financeiras e pandemias provavelmente venham a dar origem a novas formas de controle e dificuldades econômicas, eles também podem abrir espaços para mudanças profundas no “*business as usual*”.

Essas probabilidades não são, ocioso dizer, baseadas em análises empíricas – e, mesmo que fossem, estas seriam difíceis de justificar em meio a tempos incertos, quando acreditar que o futuro se parecerá com o passado não é mais do que um artigo de fé. Então, de onde elas vêm? Minha resposta é que pensar sobre o futuro do trabalho em meio à pandemia da Covid-19 requer o sóbrio senso de uma estrada difícil e entrecortada de mato – uma estrada que não é um beco sem saída, mas sim um caminho em construção. Nossas formas passadas de traçar caminhos acabaram provocando destruição, mas as pessoas no futuro devem permanecer esperançosas (embora cautelosas) em relação a narrativas excessivamente progressistas ou visões majestosas da humanidade. Onde até hoje o trabalho foi considerado uma “saída”, ele agora deve se tornar um caminho de volta para dentro. Embora possa não ser reconhecível como tal, existe e continuará a existir trabalho a ser feito.

REFERÊNCIAS

- Acs, G., & Karpman, M. (2020). *Employment, income, and unemployment insurance during the Covid-19 Pandemic*. Washington, USA: Urban Institute.
- Baldry, C., Bain, P., Taylor, P., Human, J., Scholarios, D., Marks, A., ... Bunzel, D. (2007) *The meaning of work in the new economy*. New York, USA: Palgrave Macmillan.
- Blustein, D. L., Duffy, R., Ferreira, J. A., Cohen-Scali, V., Cinamon, R. G., & Allan, B. A. (2020). Unemployment in the time of Covid-19: A research agenda. *Journal of Vocational Behavior*, onlinefirst.
- Boltanski, L. (1982). *Les cadres: La formation d'un groupe social*. Paris, France: Minuit.
- Boros, D., & Glass, J. M. (2014). Introduction. In D. Boros, & J. M. Glass (Eds.), *Re-imagining public space: The Frankfurt School in the 21st Century* (pp. 1-18). New York, USA: Palgrave Macmillan.
- Cho, E. (2020). Examining boundaries to understand the impact of Covid-19 on vocational behaviors. *Journal of Vocational Behavior*, onlinefirst.
- Coibion, O., Gorodnichenko, Y., & Weber, M. (2020). *Labor markets during the Covid-19 crisis: A Preliminary* [NBER Working Paper n. 27017].
- Crane, A. (2012). *Modern slavery as a management practice: Exploring the conditions and capabilities for human exploitation*. *Academy of Management Review*, 31(1), 49-69. doi: 10.5465/amr.2011.0145
- Dejours, C., Deranty, J. P., Renault, E., & Smith, N., (2018). *The return of work in critical theory*. New York, USA: Columbia University Press.
- Foster, J. B. (2000) *Marx's ecology: Materialism and nature*. New York, USA: Monthly Review Press.
- Fraser, N. (2008). *Scales of justice: Reimagining political space in a globalised world*. Cambridge, UK: Polity Press.

- Fraser, N. (2014) *Behind Marx's hidden abode: For an expanded conception of capitalism*. *New Left Review*, 86, 55-72.
- Fraser, N., Bhattacharya, T., & Arruzza, C. (2019). *Feminism for 99%: A manifesto*. London, UK: Verso.
- Gereffi, G. (2005) The global economy: Organization, governance and development. In N. Smelser, & R. Swedberg (Eds.), *Handbook of economic sociology* (pp. 160-182). Princeton, USA: Princeton University Press.
- Gibson-Light, M. (2018). *Classification struggles in semi-formal and precarious work: Lessons from inmate labor and cultural production*. *Research in the Sociology of Work*, (31), 61-89. doi: 10.1108/S0277-283320170000031002
- Gorz, A. (1982) *Farewell to the working class*. Boston, USA: South End Press.
- Grint, K. (2020). *Leadership, management and command in the time of the Coronavirus*. *Leadership*, 16(3), 314-319. doi: 10.1177/1742715020922445
- Habermas, J. (1981). *The theory of communicative action*, vols. 1 and 2 (T. McCarthy, Trans.). Boston: Beacon Press.
- Handy, C. (1984) *The future of work*. Oxford, UK: Basil Blackwell.
- Hatton, E. (2017). *Mechanisms of invisibility: Rethinking the concept of invisible work*. *Work, Employment and Society*, 31(2), 336-351. doi: 10.1177/0950017016674894
- Kalleberg, A. L., & Vallas, S. P. (2018). *Probing precarious work: Theory, research, and politics*. *Research in the Sociology of Work*, 31, 1-30. doi: 10.1108/S0277-283320170000031017
- Kniffin, K. M., Narayanan, J., Anseel, F., Antonakis, J., Ashford, S., Bakker, A. B., ... Vugt, M. Van. (2020, June 15). *Covid-19 and the workplace: Implications, issues, and insights for future research and action*. Retrieved from <https://hbswk.hbs.edu/item/covid-19-and-the-workplace-implications-issues-and-insights-for-future-research-and-action>
- Marks, A., & Baldry, C. (2009). *Stuck in the middle with who? The class identity of knowledge workers*. *Work, Employment & Society*, 23(1), 49-65. doi: 10.1177/0950017008099777
- Milburn, A. (2016). *The social mobility index*. Retrieved from https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/496103/Social_Mobility_Index.pdf
- Monbiot, G. (2016). *How did we get into this mess? Politics, equality, nature*. London, UK: Verso Books.
- Morel, L. (2017). *Le droit à la déconnexion en droit français : La question de l'effectivité du droit aurepos à l'ère du numérique*. *Labor & Law Issues*, 3(2), 1-16. doi: 10.6092/issn.2421-2695/7570
- Mumby, D. K. (2020). *Theorizing struggle in the social factory*. *Organization Theory*, 1(2), onlinefirst.
- Parks, C. A., Nugent, N. B., Fleischhacker, S. E., & Yaroch, A. L. (2020). *Food system workers are the unexpected but under protected Covid heroes*. *The Journal of Nutrition*, onlinefirst.
- Petriglieri, G., Ashford, S. J., & Wrzesniewski, A. (2019). *Agony and ecstasy in the gig economy: Cultivating holding environments for precarious and personalized work identities*. *Administrative Science Quarterly*, 64(1), 124-170. doi: 10.1177/0001839218759646
- Pitts, F. H., & Dinerstein, A. C. (2017). *Postcapitalism, basic income and the end of work: A critique and alternative* [Bath Papers in International Development and Wellbeing No. 55]. University of Bath, UK.
- Rifkin, J. (1995) *The end of work: The decline of the global labour force and the dawn of the post-market era*. New York, USA: Putnam.
- Roux-Rosier, A., Azambuja, R., & Islam, G. (2018). *Alternative visions: Permaculture as imaginaries of the Anthropocene*. *Organization*, 25(4), 550-572. doi: 10.1177/1350508418778647
- Scholz, T. (Ed.). (2013). *Digital labor: The internet as playground and factory*. New York, USA: Routledge.
- Scholz, T., & Schneider, N. (2016) *Ours to hack and to own: The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work and a fairer internet*. New York, USA: OR books.
- Sewell, G., & Taskin, L. (2015). *Out of sight, out of mind in a new world of work? Autonomy, control, and spatiotemporal scaling in telework*. *Organization Studies*, 36(11), 1507-1529. doi: 10.1177/0170840615593587
- Waltenburg, M. A., Victoroff, T., Rose, C. E. et al. (2020). *Covid-19 response team. Update: Covid-19 among workers in meat and poultry processing facilities – United States, April-May 2020*. *MMWR Morb. Mortal. Wkly. Rep.* 2020, 69, 887-892.
- Watson, T. J. (2008). *Sociology, work and industry* (5th ed.). London, UK: Routledge.
- West, D. M. (2018) *The future of work: Robots, AI, and automation*. Washington, USA: Brookings Institution Press.
- Zuboff, S. (2019). *The age of surveillance capitalism: The fight for a human future at the new frontier of power*. London, UK: Profile Books.

CONTRIBUIÇÃO DO AUTOR

O autor declara que participou de todas as fases do desenvolvimento do manuscrito. Desde a conceitualização e abordagem teórico-metodológica, revisão teórica (pesquisa da literatura), e finalmente, a escrita e revisão final do artigo.

PERSPECTIVAS

Artigo convidado

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200507>

FUTURO DO TRABALHO NO BRASIL: CUIDAR DAS INSTITUIÇÕES

INTRODUÇÃO

Qualquer reflexão sobre o futuro deve ser também sobre a passagem do tempo. Nesse sentido, é preciso delimitar minimamente as condições mais importantes do presente para especular e projetar cenários prováveis. Todavia, a apreensão daquilo que é mais relevante no presente é tarefa difícil. O mundo da gestão pública e privada debate-se com isso, tentando antecipar os fatos e amoldar o futuro por meio do planejamento.

Mesmo com toda tecnologia disponível para processamento de dados, a busca por previsibilidade ou, de outra forma, de redução da incerteza continua sendo uma tarefa como a de Sísifo empurrando sua pedra montanha acima. Quando imaginamos que a busca está completa pela chegada do futuro, notamos que permanecemos no presente e cheios de dúvidas. Nesse instante, nossa pedra novamente rola ladeira abaixo.

De todo modo, assim como Sísifo não deixa de empurrar sua pedra para o topo da montanha, não paramos de pensar o futuro. Nesse sentido, este artigo serve-se do trabalho de Gazi Islam que o acompanha nesse mesmo número e seção da *RAE* e comunga das mesmas preocupações ali apresentadas. O autor observa o cenário internacional e aponta três arenas em que ocorrerão lutas importantes quanto ao futuro do trabalho, os seus limites, a solidariedade e os ganhos derivados do trabalho. Ali são apresentadas implicações quanto ao espaço e tempo do posicionamento do trabalho; ao arranjo do trabalho na produção e na sociedade e; ao *status* econômico do trabalho. Nosso estudo realiza uma reflexão sobre o futuro do trabalho no Brasil a partir de um aspecto comum e transversal às três arenas apontadas por Islam (2020): a importância das políticas públicas e, em última instância, das instituições de regulação e suporte ao trabalho no País.

Do ponto de vista das políticas públicas e das instituições do trabalho, em nível internacional, espaços privilegiados como os da Organização Internacional do Trabalho (OIT) têm se pautado em apontar as tensões antigas e novas trazidas pelo andamento da economia em escala global. No caso da OIT, com escopo abrangente, a agenda do trabalho decente vem sendo propagada há mais de 20 anos com o intuito de promover o acesso aos mercados de trabalho, a igualdade de oportunidades e o diálogo social como forma de viabilizar esses objetivos (International Labor Organization [ILO], 2019). No nível nacional, as questões propostas pela competição em escala global e a transição tecnológica têm levado ao estabelecimento de políticas nacionais de inovação vinculadas à formação compatível de capital humano, ou seja, também alcançando o mundo do trabalho em países como Alemanha, Estados Unidos e China (Arbix, Salerno, Zancul, Amaral, & Lins, 2017).

Para além das questões de fundo apresentadas por Islam, a discussão sobre o futuro do trabalho no Brasil tem, em seu presente, condições extremamente desafiadoras no que se refere às políticas públicas e suas instituições.

**WILSON APARECIDO COSTA
DE AMORIM¹**

wamorim@usp.br

0000-0002-0983-1447

¹ Universidade de São Paulo,
Faculdade de Economia,
Administração, Contabilidade e
Atuária, São Paulo, SP, Brasil

Como primeiro aspecto, vêm os efeitos da prolongada crise econômica que afetava o mercado de trabalho brasileiro desde meados de 2014 até o início de 2020. Esse período registrou simultaneamente elevação da desocupação, da subocupação, do trabalho informal e o reforço de desigualdades de toda ordem. Relacionada a essa crise e também, genericamente, à inserção da economia nacional na globalização, em outro elemento, vemos a aceleração da transição tecnológica com efeitos visíveis sobre a estrutura ocupacional do mercado de trabalho tanto no seu topo quanto na sua base. Entre esses efeitos, nota-se a elevação do número de trabalhadores autônomos formais (como prestadores de serviços a empresas) e, principalmente, informais. Um terceiro elemento importante é o ingresso decisivo do País em um ambiente laboral inclinado para a flexibilização das suas formas de contratação, com a aprovação e entrada em vigência da Reforma Trabalhista de novembro de 2017. A simultaneidade desses elementos contou um contingente de dezenas de milhões de pessoas que compõem a oferta de trabalho no Brasil em um quadro de desproteção em consolidação a partir de 2014. Ou seja, os elementos do presente e/ou do passado recente são impulsionadores de um futuro nebuloso e pouco otimista para o trabalho neste momento.

Neste artigo, proponho que a reflexão do futuro do trabalho no Brasil tome por base a evolução das instituições do trabalho no País em seu sentido mais geral para pensá-las como suas condicionadoras. Nossas justificativas para esta abordagem são o encolhimento recente do espaço institucional em que se discute o amparo ao trabalho no Brasil e o risco que isso oferece às possibilidades de desenvolvimento sustentável nacional.

MERCADO DE TRABALHO NO BRASIL: INSTITUCIONALIDADE INCOMPLETA

Não cabe, neste trabalho, uma recuperação exaustiva a respeito do mercado de trabalho no Brasil, mas é importante tocar em pelo menos três de seus aspectos: sua formação, características de sua regulação e evolução até meados da década de 2010.

A formação de um mercado de trabalho está intimamente relacionada com a estrutura e o comportamento da economia e da sociedade de um país. Por causa da escravidão, a constituição do mercado de trabalho no Brasil foi um fenômeno tardio se comparado aos países desenvolvidos.

O mercado de trabalho brasileiro começou a se constituir como tal no início do século XX, com a intensificação da urbanização de áreas como as da cidade de São Paulo. Naquele período, verificavam-se os primeiros movimentos de uma

industrialização voltada basicamente para o consumo interno, principalmente na cidade de São Paulo. Naquele momento, havia a chegada de um contingente crescente de imigrantes, inicialmente para o trabalho no setor agrícola cafeeiro, mas logo redirecionado para o assalariamento nas cidades.

A libertação da mão de obra escrava ocorrida em 1888 teve efeitos continuados sobre o mercado de trabalho. Em primeiro lugar, sua libertação ocorreu sem nenhum tipo de política compensatória ou de apoio aos que, tornando-se formalmente homens livres, precisavam buscar seu sustento. Os ex-escravos e seus descendentes, por menos qualificados que fossem, também se integraram às condições estruturais de um mercado de trabalho nascente. A combinação entre a demanda por trabalhadores de uma indústria e a oferta crescente de mão de obra conformou gradativamente um mercado de trabalho urbano assalariado no País (Barbosa, 2008). A atração exercida por esses núcleos urbanos estendeu-se inclusive a outras regiões do País e criou uma dinâmica de movimentação de pessoas do interior para as capitais e de outras regiões em direção ao Sudeste.

Dos anos 1930 em diante, o assalariamento urbano somou-se ao surgimento da legislação trabalhista. A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) resultou da elaboração progressiva de normas legais a partir de 1936, que concederam aos trabalhadores uma série de direitos quando da sua contratação pelas empresas.

Essa mesma legislação impôs forte controle estatal sobre a ação sindical no que se refere ao funcionamento e financiamento das entidades representativas de trabalhadores e empresários. Essa legislação surgiu em um período autoritário (Estado Novo), ainda antes que o próprio movimento sindical se constituísse como ator relevante a ponto de levar suas reivindicações ao debate público e fóruns das decisões de Estado (Gremaud, Saes, & Toneto, 1997).

A CLT inaugura institucionalmente a estrutura de proteção social do Estado brasileiro aos trabalhadores em um momento particular ao Brasil, não muito distante do surgimento da preocupação com a questão do trabalho em termos globais representada pela criação da OIT em 1919. A estrutura da CLT prioriza a proteção ao assalariamento urbano e caracteriza-se, ao longo do tempo, pela sua baixa efetividade na prática (Dedecca, 2005).

A CLT definiu institucionalmente as chamadas regras do jogo para (North, 1991), e, por meio, delas interferiu no ambiente econômico político e social brasileiro. Ao seu modo, a legislação trabalhista brasileira tornou-se uma estrutura estável que condicionou os movimentos dos atores do trabalho, reduzindo suas incertezas. Sob sua influência, as condições mais favoráveis de contratação do trabalho urbano nas regiões industrializadas

atraíram permanentemente, por décadas, trabalhadores das regiões mais pobres e/ou rurais. Com essas condições institucionais, o mercado de trabalho nacional engendrou um permanente excesso na oferta de mão de obra.

Com o passar dos anos, consolidou-se um mercado de trabalho pautado pela desigualdade e heterogeneidade regional em termos de qualificação, rendimento e qualidade de contratação dos trabalhadores. Ainda que o dinamismo na geração de empregos tenha se constituído em outra forte característica do mercado de trabalho brasileiro, esse mesmo mercado sempre teve grande informalidade, ou seja, contratação do trabalho sem o registro em carteira de trabalho nem cumprimento integral dos direitos dos trabalhadores (Pochmann, 2010). Como a informalidade crescia na proporção em que as empresas de distanciavam do núcleo empregador, que era a indústria, a heterogeneidade também se revelou setorial (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [DIEESE], 2012).

O forte desenvolvimento econômico experimentado pelo País no Pós-Guerra aconteceu em descompasso com o desenvolvimento social, posto não terem sido criados mecanismos redistributivos propostos por políticas sociais efetivas. A institucionalidade limitada do mercado de trabalho brasileiro fez com que o desemprego adquirisse características complexas no Brasil, dada a existência de subemprego e/ou ocupação informal no País (Dedecca, 2005). O seguro-desemprego, instrumento clássico de políticas públicas voltadas ao mercado de trabalho, foi criado apenas em 1986 no Brasil, com posterior integração ao conjunto de direitos sociais contidos na Constituição de 1988.

O mercado de trabalho no Brasil teve expansão vigorosa desde o Pós-Guerra, mas conheceu crises no início dos anos 1980 associadas às contingências da economia nacional. Nessa etapa, pela primeira vez, houve crescimento expressivo do desemprego e arrefecimento do dinamismo observado em décadas anteriores quanto à criação de ocupações. Nos anos 1990, uma conjunção de elementos elevou o patamar do desemprego no País a níveis até então desconhecidos. Na primeira metade da década, havia um ambiente hiperinflacionário, e foram notáveis os efeitos da abertura abrupta da economia nacional realizada ainda no início do governo do presidente Fernando Collor. A abertura comercial desestruturou cadeias produtivas inteiras, até então protegidas pela reserva de mercado que caracterizou o modelo de desenvolvimento brasileiro vigente. A taxa de desemprego praticamente duplicou, e o rendimento médio real dos empregados caiu cerca de 20% no início da década (DIEESE, 2001).

Em 1994, o Plano Real introduziu novas condições econômicas ao País ao derrubar a inflação, apoiando-se na

desindexação da economia, elevação dos juros e sobrevalorização cambial. O discreto crescimento econômico do período não chegou a exercer influência positiva no mercado de trabalho.

Nessa década, o diagnóstico oferecido pelo governo após 1994 era de que o mercado de trabalho brasileiro se pautava por uma rigidez incompatível com a melhor inserção da economia nacional na agenda da globalização. Com isso, passou a prevalecer uma visão de política pública voltada à maior flexibilização do mercado de trabalho. O fim das políticas salariais e o estabelecimento na legislação da participação nos lucros e resultados e da jornada de trabalho na forma dos bancos de horas foram medidas de flexibilização da contratação do trabalho (Dedecca, 2005). A despeito da perda de poder de barganha provocada pela alta desocupação, os sindicatos ainda conseguiram certo poder de veto quanto ao avanço de mais medidas de flexibilização para a contratação do trabalho (Almeida, 1998).

A partir de meados dos anos 2000, o mercado de trabalho brasileiro acompanhou a trajetória de crescimento da economia e apresentou dinamismo pela criação de ocupações e diminuição da informalidade. A pressão por mais flexibilidade na contratação do trabalho foi deixada de lado durante os governos do PT. Nesse período, pela sequência de anos com desempenho mais favorável da economia, houve crescimento do volume do trabalho assalariado no setor privado. Os sindicatos ocuparam um espaço importante nas relações de trabalho, e as greves voltaram a fazer parte do cenário laboral (Amorim, 2015; Cardoso, 2014). A informalidade do trabalho diminuiu, sem, no entanto, ser eliminada como característica estrutural do País.

MUDANÇA NO AMBIENTE INSTITUCIONAL DO TRABALHO NO BRASIL

Em fins de 2014, esse ciclo positivo para o mercado trabalho brasileiro foi interrompido pela crise econômica e a incerteza política no País. O *impeachment* de Dilma Roussef, em 2016, alterou o jogo de forças na arena política radicalmente. Em termos gerais, os sindicatos perderam espaço no novo governo e, na conjunção dos fatores políticos e econômicos trazidos pela recessão, seu poder de veto nos debates nacionais praticamente se esvaiu. Até que, entre o final de 2016 e 2017, ocorreu a tramitação, aprovação e entrada em vigor da Reforma Trabalhista (em novembro de 2017).

Cabe observar que não se trata de questionar a necessidade ou não de alterar a CLT. Em primeiro lugar, em âmbito internacional, a realização de reformas trabalhistas vinha

sendo comum em países desenvolvidos ou em desenvolvimento, evidenciando ajustes praticados ao redor do mundo em busca de mais competitividade e respostas às condições da globalização (Adascalitei & Morano, 2015; Philips & Eamets, 2007).

Além disso, em âmbito nacional, desde o fim da ditadura nos anos 1980, em várias ocasiões, o debate público mostrou ser importante para a realização de mudanças ou atualizações na longa e complexa legislação que, desde 1943, regulava a contratação do trabalho, a vida sindical e a atuação da Justiça do Trabalho. Nas diversas vezes em que essas alterações foram tentadas, a via proposta foi a de algum tipo de entendimento tripartite, como nos Fóruns Nacionais do Trabalho de 1993, 2003/2004 (Amorim, 2007), ou mesmo na tentativa de consenso em torno de uma agenda nacional pelo trabalho decente em 2012 (Ministério do Emprego e Trabalho [MTE], 2011). Nessas ocasiões, para além do consenso sobre a necessidade de mudança na legislação laboral, também houve em comum uma espécie de empate ou exercício cruzado de veto das partes envolvidas, em relação às mudanças na organização sindical ou direitos trabalhistas. Desde sempre, pelo forte posicionamento de todas as partes, eventuais mudanças foram marginais.

Em 2017, o jogo institucional foi desempatado. Com a ativa participação das confederações patronais (Confederação Nacional da Indústria [CNI], 2017; MTE, Federação do Comércio do Estado de São Paulo [Fecomércio], 2017) e o apoio da cúpula de momento da Justiça do Trabalho, a reforma trabalhista foi elaborada e aprovada no parlamento, sem chance de resistência. Seu sentido geral era de flexibilização e redução de custos para a contratação do trabalho. Mais de 100 itens da CLT foram alterados para criar novas formas de contratações mais flexíveis, retirar o financiamento oficial dos sindicatos, encolher o alcance da Justiça do Trabalho e dar maior peso à contratação individual do trabalho (DIEESE, 2017; Krein, 2018).

Até então, a institucionalidade de proteção incompleta, que, embora tolerasse a informalidade, ainda regulava direitos de um núcleo do mercado de trabalho, foi mitigada. A perspectiva de que a relação de trabalho acontece, como em uma relação comercial comum, entre atores potencialmente iguais passou a prevalecer na lei.

Na área sindical, a perda brusca de financiamento praticamente imobilizou as entidades dos trabalhadores. Do ponto de vista das novas formas mais flexíveis de contratação (trabalho intermitente, temporário, e.g.), é possível se afirmar que a continuidade da recessão não chegou a permitir um teste efetivo quanto à maior adesão das empresas. De toda maneira, o piso de direitos quanto à contratação foi reduzido nessas novas modalidades, e as primeiras contratações começaram a acontecer.

Já com relação à Justiça do Trabalho, ainda persiste forte incerteza jurídica quanto a inúmeros aspectos da legislação aprovada. Tais elementos encontram-se certamente ligados ao modo praticamente unilateral como a formulação da nova legislação foi conduzida, sem margem para o apontamento de dúvidas e zonas legais cinzentas.

No nível público, os argumentos favoráveis à reforma eram que a flexibilização da contratação reduziria a burocracia e também os custos de contratação. Apontou-se ainda, como resultado esperado, maior geração de emprego. Pelo conhecimento econômico disponível, isso é improvável, até pelo seu enfoque de cunho microeconômico. Ainda assim, dentro desse princípio, nas franjas da legislação, a rosca sem fim da flexibilização ainda busca formas de baratear a contratação do trabalho pela redução de encargos trabalhistas, em uma visão francamente liberal e orientada ao mercado.

Nesse ambiente, a agenda do trabalho perdeu prioridade. Como exemplo eloquente da perda de prioridade do trabalho, houve a extinção do Ministério de Trabalho em 2019 e sua acomodação em uma secretaria do Ministério da Economia, deixando, na prática, de existir uma orientação mais ativa ou visível do governo na promoção do trabalho. Em um exemplo possível do que isso significa, toda a mobilização recente dos trabalhadores de aplicativos de entregas ou transporte de pessoas vem gerando mais pressões regulatórias no âmbito de Estados e municípios do que propriamente no governo federal. Para um país com as dimensões territoriais do Brasil, isso certamente pode gerar confusão.

Como um rolo compressor, a reforma trabalhista deu-se sem contraponto de outros atores e trouxe um ambiente institucional desconhecido para o Brasil. A perda de prioridade do trabalho no debate público nacional tornou-se, no momento, um dos principais entraves à visualização de um futuro mais promissor para o trabalho no País.

A PANDEMIA: CHOQUE E APRENDIZADO

Até o início de 2020, a tímida reação da economia brasileira à prolongada crise vivida desde 2014 ainda não havia produzido efeitos expressivos sobre o mercado de trabalho. Em grandes números, 106 milhões tomavam parte no mercado de trabalho. Destes, 93,4 milhões estavam ocupados e 12,5 milhões estavam desocupados. Entre os ocupados, 11,6 milhões eram assalariados informais, 4,9 milhões eram autônomos formais, mas outros 19,3 milhões eram autônomos informais (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2020). Ou seja, além de um grande

volume de desocupados, ainda existiam quase 31 milhões de trabalhadores informais, a descoberto, portanto, de direitos trabalhistas e reafirmando esse traço estrutural do Brasil.

A chegada da pandemia, em fevereiro de 2020, trouxe efeitos conjunturais e estruturais ainda não totalmente mensuráveis, mas certamente devastadores. Ela gerou angústia por encolher drasticamente o horizonte de planejamento dos atores econômicos, sociais e dos indivíduos no mercado de trabalho, e concretizou a inimaginável deterioração de um quadro que já era grave. Em semanas, pelo menos dois movimentos importantes foram verificados. A população ocupada diminuiu em 8,9 milhões de pessoas. Ao mesmo tempo, outros 8,9 milhões de pessoas se retiraram do mercado de trabalho.

Com a paralisação da economia, a pandemia escancarou a precariedade das instituições do trabalho e mesmo das sociais. Além dos assalariados formais que perderam seus empregos e foram atrás do seguro-desemprego, dezenas de milhões sem direito a ele ficaram sem trabalho e renda do dia para a noite e, a princípio, não teriam a quem ou a que recorrer para a sobrevivência.

A gravidade da situação levou o governo a realizar ações emergenciais para manutenção de renda e de emprego na direção de desocupados, autônomos e empregados. Entre os assalariados, surgiu a possibilidade de manutenção de emprego e redução de salário combinada ao acesso aos recursos do seguro-desemprego, bem como a negociação desses termos em acordos coletivos e individuais (conforme o salário recebido) (DIEESE, 2020a).

A inexistência ou inadequação de cadastros da parte do Estado, o pouco preparo e até mesmo convicção da sua estrutura para lidar com a emergência deixaram claro quão incompleta essa institucionalidade era para lidar com essa situação. Em um curto intervalo de tempo, descobriu-se que, além da legião de desocupados, subocupados e informais, havia uma multidão oculta de pessoas sem CPF ou identidade conhecida para as políticas públicas do Estado.

Pode-se argumentar que, pela imprevisibilidade da situação criada pela pandemia, dificilmente qualquer Estado teria como responder em tempo à demanda social emergente. Entretanto, para efeito de reflexão, no Brasil, a pandemia, na prática, concentrou dramaticamente em semanas um cenário que, no mercado de trabalho, já era conhecido desde 2014, de maneira quase naturalizada, sem nenhum anteparo especial planejado ou proposto pelos governos do período.

Mesmo com acento fortemente liberal, o governo viu-se na obrigação de constituir estruturas e políticas para atacar o risco de desagregação social pela fome e penúria. Ou seja, diante de circunstâncias críticas, as sociedades defendem-se por meio

das instituições e erigem políticas públicas para defendê-las dos rigores excessivos que visões marcadamente de mercado – e, por isso, contrárias à intervenção – queiram impor (Polanyi, 2012).

As medidas emergenciais tiveram aceitação no meio privado com o surgimento de acordos coletivos regulando a situação de categorias como metalúrgicos, comerciários e dos transportes (DIEESE, 2020b). Além disso, em movimento independente, um grupo expressivo de empresas divulgou iniciativas de garantir empregos no início da pandemia. Já para o auxílio emergencial, a demora e dificuldade de acesso demonstraram as ineficiências na implantação efetiva dessas políticas. A sua continuidade e valores tornaram-se ponto de tensão da política econômica do governo, mas já ocupam também o tabuleiro do debate político. As democracias representativas, mesmo em suas imperfeições, rejeitam e evitam as fomes coletivas (Sen, 2010). Ao seu modo, a brasileira também tentou o mesmo.

Em meio a toda a dureza imposta pela pandemia, talvez esse seja um dos principais aprendizados a respeito do mercado de trabalho brasileiro. É preciso trazê-lo de volta ao centro das prioridades nacionais e aproveitar o momento para remodelar a sua institucionalidade.

O FUTURO DO TRABALHO NO BRASIL: A NECESSIDADE DE UMA AGENDA

A pandemia mostrou, pela urgência, a necessidade de uma agenda abrangente para o trabalho no Brasil que estabeleça conexão com as condições de modernização da própria economia no futuro próximo. Desse ponto de vista, parte-se do princípio de que se a situação pré-Reforma Trabalhista não era a ideal, tampouco é a de momento.

De saída, vale observar as preocupações da OIT com relação à questão do futuro do trabalho pelo mundo. A entidade propõe o estabelecimento de uma agenda do trabalho centrada no ser humano e assentada no investimento em três pilares: nas capacidades das pessoas, nas instituições do trabalho e no trabalho decente e sustentável (ILO, 2019). No foco deste trabalho, vamos nos concentrar nas recomendações quanto às instituições do trabalho. Para a OIT, as possibilidades de desenvolvimento socioeconômico sustentável estão condicionadas pela busca de um padrão de trabalho decente, a ser definido nacionalmente, mas baseado em diálogo social, regulação e busca do cumprimento das normas vigentes para a contratação como modos de formalização do trabalho, redução da pobreza e da desigualdade.

Observando diretamente o caso brasileiro, por toda a trajetória histórica até aqui, a questão da informalidade segue sendo um problema a ser atacado. Nos últimos 40 anos, o único período em que a informalidade caiu foi quando o crescimento econômico foi significativo (2003-2014), fenômeno ainda pouco provável para os próximos anos. De outra parte, revelou-se que o crescente contingente de trabalhadores autônomos também é dependente do andamento da economia e, dentro dela, da renda disponível de empresas e famílias.

Quanto à questão da informalidade, é preciso garantir a efetividade da legislação trabalhista no segmento assalariado, até porque a regulação tornou-se mais flexível e menos exigente.

De outra parte, já está claro também que, com o crescimento do volume de prestadores de serviços, é preciso que se estabeleça um tipo de regulação que atenda à instabilidade inerente à atividade e, ao mesmo tempo, contemple a natureza comercial que também parece caracterizar essa atividade. A possibilidade de que esses trabalhadores, na verdade, sejam assalariados disfarçados não é pequena, mas, dada toda a nova legislação, é inevitável ir além do seu enquadramento puro e simples e considerá-los em suas especificidades. Assim, se, para o prevaente trabalho assalariado, a informalidade significava o não cumprimento dos direitos e encargos trabalhistas, para o caso dos trabalhadores autônomos, essa questão resvala a sonegação ou fraude fiscal. Isso traz outra ordem de problemas com efeitos gerais, inclusive sobre a previdência social.

Outro aspecto importante das instituições do trabalho é a necessidade de um passo adiante para extensão de direitos trabalhistas como direitos sociais aos grupos ocupados não assalariados, ou informais, mas de alguma forma ocupados. Assim, coberturas ou direitos hoje associados ao trabalhador assalariado (e.g., auxílio-maternidade, previdência, acidentes de trabalho, qualificação profissional) também devem alcançar os ocupados não assalariados. Tal extensão contribuiria para a redução das desigualdades dentro do mercado de trabalho brasileiro se aplicada desde já e/ou no futuro.

Conforme Commons (1931), as instituições formam-se, ao longo do tempo, como uma ação coletiva que visa o controle, liberação e expansão da vida dos indivíduos. É certo que esse autor se contrapunha à visão mais estreita da economia liberal de que o trabalho fosse uma *commodity* qualquer a ser transacionada livremente nos mercados. Afinal, o trabalho não se dissocia daquele que trabalha. É certo também que sua formulação para as instituições do trabalho visava a estabilidade do mercado de trabalho pela interação regulada entre seus atores e maior progresso a partir daí.

Tendo isso em perspectiva, ainda em linha com as propostas da OIT, vale uma palavra pelo diálogo social como componente das instituições do trabalho no Brasil do futuro. Passado tanto tempo, mais do que nunca, isso soa válido para o caso brasileiro. O diálogo social pode auxiliar a busca criativa de alternativas para a regulação justa do mercado de trabalho e dar suporte à superação da conjuntura difícil dos últimos anos, ao seu aperfeiçoamento. Em síntese, ele seria útil na construção de um futuro com menos incerteza.

Até lá, sem descanso, Sísifo ainda empurrará a pedra montanha acima por muito tempo.

NOTA DE AGRADECIMENTO

O autor agradece a Fausto Augusto Junior pelo diálogo e sugestões.

REFERÊNCIAS

- Adascalitei, D., & Morano, C. P. (2015). *Labour market reforms since the crisis: Drivers and consequences*. International Labour Organisation, Research Department. Geneva, Switzerland: ILO.
- Almeida, M. H. T. (1998). Sindicatos em tempos de reforma. *São Paulo em Perspectiva*, 12(1). Recuperado de http://produtos.seade.gov.br/produtos/spp/v12n01/v12n01_01.pdf
- Amorim, W. A. C. (2007). Greves no Brasil: Uma análise do período recente e tendências. In Amorim, W. A. C. (2015) *Negociações coletivas no Brasil: 50 anos de aprendizado*. São Paulo, SP: Atlas.
- Amorim, W. A. C. (2007), *A evolução das organizações de apoio às entidades sindicais brasileiras: Um estudo sob a lente da aprendizagem organizacional* (Tese de doutorado, FEA USP).
- Arbix, G., Salerno, M. S., Zancul, E., Amaral, G., & Lins, L. M. (2017, novembro). *Novos estudos*. Cebrap, 36(3), 29-49.
- Barbosa, A. F. (2008). *A formação do mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo, SP: Alameda.
- Cardoso, A. (2014). Os sindicatos no Brasil. *Boletim Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise - IPEA*, 20(56), 21-27.
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *American Economic Review*, 21, 648-657.
- Confederação Nacional da Indústria. (2017). *Modernização trabalhista: Lei nº 13.467 de 13 de julho de 2017, panorama anterior e posterior à aprovação*. Confederação Nacional da Indústria. Brasília, DF: CNI.
- Dedecca, C. S. (2005). Notas sobre a evolução do mercado de trabalho no Brasil. *Revista de Economia Política*, 25(197), 94-111.
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. (2001). *A situação do trabalho no Brasil*. São Paulo, SP: DIEESE.
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. (2012). *A situação do trabalho no Brasil na primeira década dos anos 2000*. São Paulo, SP: DIEESE.

Wilson Aparecido Costa de Amorim

- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. (2017, maio). *Relações de trabalho sem proteção: De volta ao período anterior a 1930?* [Nota Técnica nº 179].
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. (2020a). *O Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda diante dos impactos da Covid-19* [Nota Técnica nº 232].
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. (2020b). *Acordos negociados pelas entidades sindicais para enfrentar a pandemia do coronavírus – Covid 19* [Estudos e Pesquisas nº 91].
- Gremaud, A. P., Saes, F. A. M. de, & Toneto, R. J. (1997). *Formação econômica do Brasil*. São Paulo, SP: Editora Atlas.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2020). Indicadores IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua – PNAD Contínua. *Principais destaques da evolução do mercado de trabalho no Brasil 2012-2019*. Rio de Janeiro, RJ: IBGE.
- International Labor Organization. (2019). *Work for a brighter future*. Global Commission on the Future of Work International Labour Office. Geneva, Switzerland: ILO.
- Islam, G. The future(s) of work. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 60(5), 365-370. doi: 10.1590/S0034-759020200506
- Krein, D. (2018). *O desmonte dos direitos, as novas configurações do trabalho e o esvaziamento da ação coletiva: Consequências da reforma trabalhista*. *Tempo Social*, 30(1), 77-104. doi: 10.11606/0103-2070.ts.2018.138082
- Ministério do Emprego e Trabalho. (2011). *I Conferência Nacional de Emprego e Trabalho Decente*. Brasília, DF.
- Ministério do Emprego e Trabalho, Federação do Comércio do Estado de São Paulo. (2017). *Contratos: O que o empregador deve saber*. Brasília, DF; São Paulo, SP.
- North, D. C. (1991). *Institutions*. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112. doi: 10.1257/jep.5.1.97
- Philips, K., & Eamets, R. (2007). *Approaches to flexicurity: EU models*. European foundations for the improvement of living and conditions of life. Dublin, Ireland.
- Pochmann, M. (2010). *Desenvolvimento, trabalho e renda no Brasil: Avanços recentes no emprego e na distribuição dos rendimentos*. São Paulo, SP: Editora Fundação Perseu Abramo.
- Polanyi, K. (2012). *A grande transformação*. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier.
- Sen, A. (2010). *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo, SP: Companhia das Letras.

CONTRIBUIÇÃO DO AUTOR

O autor declara que realizou todas as etapas de desenvolvimento do estudo. Desde a conceitualização e abordagem teórica-metodológica, bem como na revisão teórica (levantamento de literatura), e, por fim, redação e revisão final do artigo.

RESENHAS

Versão original

DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020200508>

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, TRABALHO E PRODUTIVIDADE

HUMAN + MACHINE: REIMAGINING WORK IN THE AGE OF AI

Paul R. Daugherty & H. James Wilson. Boston, USA: Harvard Business Review Press, 2018. Edição do Kindle.

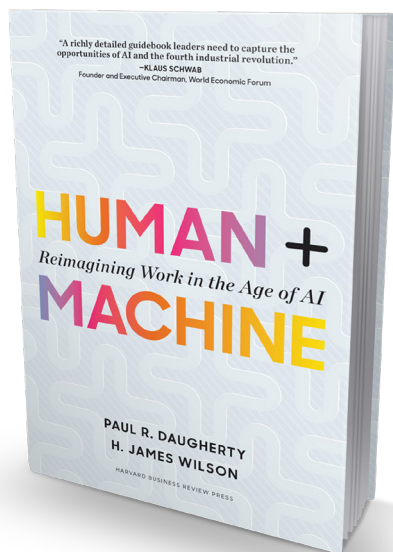
Os avanços recentes das novas tecnologias prometem revolucionar diferentes dimensões da vida social, sobretudo o mercado de trabalho. Especialmente nesse campo, as atenções de inúmeros pesquisadores têm se voltado para as possibilidades de ampliação da automação e para a destruição de empregos que ela pode gerar (Frey & Osborne, 2013). Sem descartar esse risco, Paul R. Daugherty e H. James Wilson – executivos seniores da consultoria global Accenture – exploram uma possibilidade alternativa: a criação de tarefas de trabalho ou mesmo de empregos completamente novos ligados à Inteligência Artificial (IA), entendida como “[...] sistemas que ampliam a capacidade humana ao detectar, compreender, agir e aprender”

Em um estudo global com 1.500 empresas usando ou testando essa tecnologia, os pesquisadores encontraram tarefas e empregos do gênero em cerca de 9% do universo pesquisado. Nesse rol, estão as gigantes da tecnologia, mas também firmas de outros segmentos, como Coca-Cola e a mineradora Rio Tinto, denotando o impacto pervasivo das novas tecnologias. Os autores apontam que a característica comum aos membros desse seletivo grupo é o cuidado com o meio ausente.

A palavra meio refere-se a dinâmicas de trabalho em que humanos e máquinas colaboram de maneira bastante estreita uns com os outros, em uma situação que se aproxima da simbiose. Nessas parcerias orgânicas, os humanos permitem às máquinas fazerem o que fazem melhor: realizar atividades repetitivas, analisar grandes quantidades de dados e lidar com casos rotineiros. Sendo a recíproca verdadeira, as máquinas permitem aos humanos se verem “turbinados” na realização de tarefas como a resolução de informações ambíguas, o exercício de julgamento em casos difíceis e o contato com clientes insatisfeitos. Já a palavra ausente procura registrar que, apesar de indispensável, o meio é muito pouco discutido, recebendo a atenção de um número diminuto de empresas. Entre as novas profissões e tarefas, estão, por exemplo, os “explicadores” – responsáveis por elucidar a membros de suas organizações decisões e recomendações feitas por máquinas, uma vez que o funcionamento dos algoritmos que embasam tais decisões e recomendações tem se tornado nebuloso mesmo para quem trabalha com eles diretamente.

Ao promoverem essa forte conexão entre seus funcionários e as tecnologias ligadas à IA, as empresas em questão estão conseguindo atender com agilidade demandas flutuantes e pedidos customizados de seus clientes. Por essa razão, os autores concluem que as organizações estudadas estão utilizando a IA para potencializar a relação entre humanos e máquinas (e, assim, aumentar a produtividade), e não para a promoção de rodadas maçantes de automação. Por isso, apostam os pesquisadores, empresas que utilizarem a IA apenas para a substituição de trabalhadores terão apenas ganhos circunstanciais com ela.

Daugherty e Wilson observaram, ainda, novos e bem-sucedidos tipos de interação entre humanos e máquinas em profissões e tarefas de áreas diversas. Ou seja, mesmo



Por

RODRIGO BRANDÃO¹
brandao-cs@usp.br

0000-0003-0127-4989

¹Universidade de São Paulo,
Departamento de Sociologia,
São Paulo, SP, Brasil

Rodrigo Brandão

em atividades e habilidades consideradas mais simples, as novas tecnologias não seriam um perigo iminente aos trabalhadores. Como notam os pesquisadores no caso da empresa General Electric, “[ela] e os clientes que compram seus equipamentos sempre precisarão de funcionários para manutenção, e precisarão também que estes funcionários estejam aptos a trabalhar bem com sistemas novos que podem fundir de novas maneiras as habilidades deles com tecnologias avançadas”. Nesse caso, o bom desempenho dos funcionários depende da capacidade de formular questões aos *softwares* com os quais trabalham de modo a obterem as informações que precisam, como históricos de reparos e taxas de desgaste do produto que devem consertar. Os autores denominam essa habilidade *interrogação inteligente*. Nas empresas de vanguarda, ela é uma entre outras capacidades que as lideranças organizacionais vêm procurando desenvolver entre seus colaboradores com o objetivo de preencher o meio ausente, e que, por isso, são chamadas, por Daugherty e Wilson, de *habilidades de fusão*.

Os autores não esclarecem, no entanto, como as habilidades em questão vêm sendo desenvolvidas pelas empresas estudadas, assim como não investigam o processo de criação de novas tarefas e de novos empregos. Preencher essas lacunas é fundamental para que agendas de pesquisa de outras áreas possam progredir. Tomemos como exemplo o modelo baseado em tarefas, que assume como unidade de análise as atividades que, somadas, constituem as diferentes ocupações. Um de seus principais representantes é o estudo de James Manyika, Michael Chui, Mehdi Miremadi, Jacques Bughin, Katy George, Paul Willmott e Martin Dewhurst (2017). Os autores analisaram, em escala global, 2 mil tarefas de trabalho em 800 ocupações diferentes, e concluíram que metade dessas atividades (em um total de US\$ 15 trilhões em salários) poderia ser automatizada a partir de adaptações de tecnologias já existentes. Em relação às ocupações, menos de 5% poderiam ser automatizadas integralmente e, das 800 analisadas, 60% apresentam pelo menos 30% de tarefas automatizáveis.

O olhar granular para o trabalho rende duas virtudes à abordagem em questão: (i) permite análises parcimoniosas sobre o número de vagas a serem criadas e destruídas pelas novas tecnologias, desencorajando visões distópicas de um futuro sem empregos; (ii) incentiva investigações sobre mudanças na natureza do trabalho – por exemplo, no universo de Daugherty e Wilson, o modo como os funcionários de manutenção desempenham seu papel. Para que o modelo

baseado em tarefas avance, outras incursões no interior de unidades produtivas são necessárias. Afinal, como apontam os economistas Daron Acemoglu e Pascual Restrepo (2018), a criação e a destruição de tarefas “[...] não é um processo autônomo que avança a uma taxa predeterminada, mas sim um processo cuja velocidade e natureza são moldadas por decisões das firmas, dos trabalhadores e de outros atores sociais” (p. 2).

Apesar de suas lacunas, o trabalho de Daugherty e Wilson é importante para entendermos esse processo, sobretudo pelas questões que suscita nos leitores: (i) Quando tarefas são extintas, em que se baseia a decisão de retrainar ou de demitir funcionários? E, quando são criadas, as empresas têm conseguido encontrar funcionários qualificados no mercado? Em caso negativo, as estratégias de formação de mão de obra têm sido mais do tipo *in house* ou em parceria com instituições de ensino técnico? Em outros termos, essas estratégias têm variado de acordo com a estrutura das relações trabalhistas de cada país (como prevê a literatura sociológica de variedades de capitalismo, ligada a Hall e Soskice [2001])? (ii) Por mais que uma dada empresa entenda investimentos em novas tecnologias como investimento em talento humano, o risco de extinção de vagas é sempre uma possibilidade. Movidos pela ansiedade, quais estratégias os funcionários têm adotado para barrar a adoção dessas tecnologias e como as lideranças organizacionais têm procurado contorná-las?

Como se pode perceber, *Human + machine: Reimagining work in the age of AI* é obra provocadora e instigante. Mais: é estratégica à formação de agendas de pesquisa interdisciplinares preocupadas em investigar os rumos do trabalho e da produtividade.

REFERÊNCIAS

- Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2018). *Artificial intelligence, automation and work [Working Paper #24196]*. NBER – The National Bureau of Economic Research. doi: 10.3386/w24196
- Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2013). *The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? The Oxford Martin Programme on Technology and Employment*. Retrieved from <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/future-of-employment.pdf>
- Hall, P., & Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. USA: Oxford University Press.
- Manyika, J., Chui, M., Miremadi, M., Bughin, J., George, K., Willmott, P., & Dewhurst, M. (2017). A future that works: Automation, employment, and productivity – Executive summary. *McKinsey Global Institute*. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/featured%20insights/Digital%20Disruption/Harnessing%20automation%20for%20a%20future%20that%20works/MGI-A-future-that-works-Executive-summary.ashx>

CONTRIBUIÇÃO DO AUTOR

O autor declara que realizou todas as etapas de desenvolvimento do texto. Desde a conceitualização e abordagem teórica-metodológica, a revisão teórica (levantamento de literatura) e, por fim, redação e revisão final do texto.

RESENHAS

Versão original

VIOLÊNCIA E POTÊNCIA: CRÍTICA DO RACISMO E UTOPIA ANTIRRACISTA

CRÍTICA DA RAZÃO NEGRA

Achille Mbembe. São Paulo, SP: n-1 edições, 2018. 320 p.

Crítica da razão negra é um livro provocador. É provocador porque interpela o leitor, o convoca a refletir a cada página. Não é uma obra de leitura fácil e rápida. Pede pausas para respirar, cogitar, sentir, antes de prosseguir. É provocador, também, pois, nesse movimento convocatório, provoca a dor, ao menos naqueles que não são insensíveis à face brutal da experiência humana. Mas a dor pode ser instauradora de uma nova postura. Não há crescimento sem dor, diz um ditado francês. Assim, o livro é também portador de esperança.

Ele foi escrito por Achille Mbembe, professor de História e de Ciência Política na Universidade de Witwatersrand, em Joanesburgo, África do Sul, e na Duke University, nos Estados Unidos. Autor de *De la postcolonie: Essai sur l'imagination politique dans l'Afrique contemporaine*, teve também o *Sair da grande noite: Ensaio sobre África descolonizada* e o *Necropolítica* publicados em português. A obra objeto desta resenha revela a densidade e erudição do seu autor, que mobiliza áreas do saber que vão da Filosofia aos estudos pós-coloniais, passando pela História, pela Psicanálise e pela Literatura. Porém, a despeito da complexidade das análises, a narrativa é envolvente, remetendo à prosa poética.

“O devir-negro do mundo”, subtítulo da introdução, traz um convite à leitura, em que o autor situa o contexto histórico-social no qual o livro foi produzido, aquele em que a Europa deixou de ser o centro da gravidade internacional, mas também o da globalização dos mercados, da privatização do mundo e da crescente complexificação da economia financeira, do aparato militar e dos dispositivos informacionais. Essa etapa do capitalismo em que já não há trabalhadores, mas empreendedores de si mesmos, e em que o drama do sujeito subalternizado não é mais o de ser explorado pelo capital, mas o de ser relegado a uma humanidade supérflua, sem qualquer utilidade para a produção do lucro, sinaliza para a universalização da condição negra. Pela primeira vez na história humana, o referente negro remete não apenas aos povos de origem africana, mas a todos os corpos vulneráveis, fabricados em escala mundial pelas políticas neoliberais e securitárias, pelas novas guerras de ocupação e predação e pelas práticas de zoneamento.

Seis capítulos encadeiam-se para produzir uma mensagem central: o negro e a África foram objeto e palco de violências que revelam a bestialidade da civilização ocidental. Mas, a despeito disso, são também potência. Essa ambivalência se expressa no escrutínio a que é submetida a razão negra, termo ambíguo que designa várias coisas a um só tempo. Ela consiste num conjunto de saberes, enunciados e disparates, cujo objeto são “a coisa” ou as pessoas de origem africana. Desde suas origens, configurou-se como uma atividade de fabulação, buscando inventar histórias e compor imagens. Da sua edificação, tomou parte uma gama de mediadores: sociedades



Por

PEDRO JAIME^{1,2}

pedrojaime@fei.edu.br

0000-0002-9292-220X

¹ Centro Universitário FEI, Programa de Mestrado e Doutorado em Administração, São Paulo, SP, Brasil

² Escola Superior de Propaganda e Marketing, Cursos de Publicidade e Propaganda e Jornalismo, São Paulo, SP, Brasil

Pedro Jaime

eruditas, exposições universais, museus, coleções amadoras de “arte primitiva”. Trata-se, portanto, de uma constelação divergente, contraditória e mutante de discursos e práticas, de textos e rituais, que fazem surgir o negro como sujeito racial e exterioridade selvagem, passível de desqualificação moral e instrumentalização prática. Ela é a consciência ocidental do negro, portanto violência.

Mas é mais que isso. É um gesto de autodeterminação, um modo de presença, uma utopia. Por meio dela, o negro diz de si mesmo ser aquele sobre o qual não se exerce domínio, aquele que não está onde se afirma estar, muito menos onde é procurado, mas sim onde não é pensado. Um ato moral de reescrita da história a partir de vestígios mobilizados para dar conta de experiências fragmentadas de um povo disperso por todos os cantos do mundo e lutando para se definir não como um compósito disparatado, mas como uma comunidade cujas manchas de sangue são visíveis por toda a superfície da modernidade. Uma definição que dê conta da sua capacidade de agência, da sua busca pela emancipação, pela passagem do estatuto de escravo ao de cidadão como e com os outros. Portanto, é também consciência negra do negro e, assim, potência.

Essas duas versões de um mesmo enredo se entrelaçam de maneira complexa. A segunda revela traços da primeira, expressa por vezes, inclusive, numa míope reivindicação de ruptura absoluta ou numa ardilosa reprodução. Debater a razão negra é, pois, retomar o conjunto de disputas acerca das regras de definição do negro. É a partir dessas disputas, reciclando violência em potência, que podem emergir novas maneiras de imaginar a identidade negra. “É um ‘negro’ aquele que, encurralado contra uma parede sem porta, ainda assim acredita que tudo acabará por se abrir.” Mas a narrativa não desliza para o discurso barato em torno da resiliência como saída individual para as desigualdades estruturais. Não se propõe virar a página, como tão apressadamente recomendam aqueles que resistem a encarar as feridas da humanidade. “A história deixou lesões e marcas profundas.” Ela foi, em grande parte, “um processo de habituação à morte do outro – morte lenta, morte por asfixia, morte súbita, morte delegada”. A crítica proposta não respeita linearidades, é dialética. Assim, afirma que “um corpo precisa ser capaz de se mover”. Ele “é feito, antes de mais nada, para se mover”.

Por tudo isso, o negro-potência traz uma mensagem de esperança. Ainda que ressalte que o colonizador se brutaliza por meio da sua própria brutalidade, Mbembe aposta num universalismo planetário. Este se expressa na utópica possibilidade “de cada ser humano e cada povo se erguer, de caminhar com os próprios pés, de escrever com seu trabalho, suas mãos, sua face e seu corpo sua parte da história deste mundo que todos temos em comum e do qual todos somos partes interessadas e herdeiros”. A aposta nada tem de ingênua. Ela não subscreve a ideia de que vivemos numa era pós-racial nem sugere uma via única para o combate antirracista. Ao interrogar por quais direitos os negros devem continuar a lutar, sinaliza: “Tudo depende do lugar em que se encontram, do contexto histórico em que vivem e das condições objetivas que se lhes apresentam”. E acrescenta: “Tudo depende também da natureza das formações raciais no seio das quais são chamados a existir”.

Mbembe aponta ainda que, “quaisquer que sejam os lugares, as épocas e os contextos, o horizonte dessas lutas continua a ser o mesmo: como pertencer de pleno direito a esse mundo que nos é comum? [...] Como tomar parte na constituição desse mundo e na sua partilha?”. E adverte que o combate precisa ser conduzido não de maneira separatista, mas em solidariedade com a própria humanidade, cujas múltiplas faces ele, o combate, deve fazer um esforço para reconciliar. E vai além: “Existe um só mundo, pelo menos por agora”. “Ele é um todo composto de mil partes. De todo o mundo. De todos os mundos.” Compartilhá-lo com outros viventes (animais, vegetais, moléculas, divindades, materiais, objetos, a terra que treme, os vulcões que se acendem, os ventos e as tempestades, as águas que sobem, o sol que brilha e queima), diante dos quais a humanidade se encontra numa posição singular, mas frágil, vulnerável e parcial, eis a dívida por excelência. Eis, sobretudo, a chave para a durabilidade tanto dos humanos quanto dos não humanos.”

Oxalá a dita civilização ocidental, aossada por tantas e diferentes crises (econômica, mas também social, ambiental, sobretudo moral e, por que não dizer?, espiritual), seja capaz de ouvir essa mensagem e, assim, se lançar numa crítica da razão branca. Quem sabe, então, possamos concretizar nossas melhores utopias.

CONTRIBUIÇÃO DO AUTOR

O autor declara que realizou todas as etapas de desenvolvimento do texto. Desde a conceitualização e abordagem teórica-metodológica, a revisão teórica (levantamento de literatura) e, por fim, redação e revisão final da resenha.

INDICAÇÃO BIBLIOGRÁFICA

Versão original

QUESTÃO RACIAL NO BRASIL

PEDRO JAIME^{1,2} | pedrojaime@fei.edu.br | ORCID: 0000-0002-9292-220X

¹ Programa de Mestrado e Doutorado em Administração, Centro Universitário FEI, São Paulo, SP, Brasil

² Cursos de Publicidade e Propaganda e Jornalismo, Escola Superior de Propaganda e Marketing, São Paulo, SP, Brasil

O debate sobre a questão racial tem se acirrado no Brasil nos últimos anos. Isso se deve, entre outros fatores, às conquistas acumuladas pelos movimentos negros desde o início do século XX, às contribuições de cientistas sociais engajados(as), aos resultados de pesquisas socioeconômicas empreendidas por órgãos governamentais e por entidades da sociedade civil, à emergência de uma nova geração de intelectuais e pesquisadores(as) negros(as) e de uma nova onda de ativismo encampada por blogueiros(as) negros(as) e por pessoas brancas antirracistas, que alcançou grande capilaridade, dado o caráter rizomático das redes sociais. Este tema, que remonta à origem da Sociologia e da Antropologia entre nós, ainda no final do século XIX, foi, durante muito tempo, esquecido pelo campo da Administração. Seguem referências para ajudar na superação dessa lacuna, indicadas pelo professor Pedro Jaime.



REDISCUTINDO A MESTIÇAGEM NO BRASIL: Identidade nacional versus identidade negra

Kabengele Munanga. Belo Horizonte, MG: Autêntica, 2019. 5ª ed., 152 p.

Natural da República Democrática do Congo e radicado no Brasil desde 1975, o antropólogo Kabengele Munanga é um dos principais estudiosos das populações afro-brasileiras. Neste livro, ele problematiza a ideia de mestiçagem como símbolo da identidade nacional e propõe outra imagem da nação, que retira do centro da cena a suposta homogeneidade cultural e a harmonia nas relações sociais, dando destaque ao pluralismo e às violências racistas que nos caracterizam.



A INTEGRAÇÃO DO NEGRO NA SOCIEDADE DE CLASSES

Florestan Fernandes. Rio de Janeiro, RJ: Editora Globo, 2008. 2 vols., 440 p. e 624 p.

Obra densa, fruto da participação de um dos nossos maiores cientistas sociais no Projeto Unesco, programa de pesquisas financiado nos anos 1950 pela ONU, visando olhar mais de perto a supostamente bem-sucedida experiência brasileira nas relações raciais. Escrita em dois volumes ancorados num ecletismo metodológico que inclui reconstrução histórica, análise socioeconômica, narrativas biográficas e etnografia, ela foi, porém, uma das pioneiras a desmascarar o mito da democracia racial no Brasil.



O GENOCÍDIO DO NEGRO BRASILEIRO: Processo de um racismo mascarado

Abdias do Nascimento. São Paulo, SP: Perspectiva, 2016. 232 p.

Publicado originalmente em 1978, ano da fundação do Movimento Negro Unificado, neste livro, esse importante intelectual e ativista negro lê a contrapelo nossa formação. Desconstrói o mito do senhor benevolente, denuncia a exploração sexual da mulher africana, as estratégias de embranquecimento genético e cultural perpetradas pelas elites e se contrapõe às barreiras impostas a uma discussão racial “proibida”. E faz mais: aponta caminhos para a reação a essa mutilação.



COLEÇÃO FEMINISMOS PLURAIS

Djamilia Ribeiro (Coord.). São Paulo, SP: Pólen, 2018.

Organizada por Djamilia Ribeiro, filósofa e uma das mais destacadas representantes do feminismo negro no Brasil contemporâneo, esta coleção reúne títulos escritos de maneira simultaneamente profunda e acessível por intelectuais negros(as). Eles abordam alguns dos principais temas que compõem hoje a agenda antirracista. Ninguém interessado pelos debates públicos em torno da questão racial pode se furtar a compreender conceitos como: lugar de fala, racismo estrutural, interseccionalidade, empoderamento e apropriação cultural.



EXECUTIVOS NEGROS: Racismo e diversidade no mundo empresarial

Pedro Jaime. São Paulo, SP: Edusp-Fapesp, 2016. 424 p.

Peço licença para essa autorreferência; faço-o por se tratar de um dos raros livros sobre a questão racial nas empresas e também porque ele alcançou reconhecimento acadêmico e editorial, sendo contemplado com os prêmios Jabuti e Associação Brasileira das Editoras Universitárias (ABEU), despertando o interesse de profissionais de gestão. Nele analiso as trajetórias profissionais de duas gerações de executivos (as) negros (as), situando-as nos seus respectivos contextos sociopolíticos e empresariais.