

ARTIGOS

Internacionalização de escolas de negócios baseada nas atividades dos acadêmicos: Elucidações trazidas pela teoria da troca social

Marcello Romani-Dias | Angela Maria Scroccaro Biasoli | Jorge Carneiro | Aline dos Santos Barbosa

Distância psicológica no marketing de produtos nostálgicos para comunidades em diáspora: O caso venezuelano

Walter Palomino-Tamayo | Maria Christina Saksanian | Otto Regalado-Pezúa

Sua cadeia de suprimentos está preparada para a próxima interrupção? Construindo cadeias resilientes

Murilo Zamboni Alvarenga | Marcos Paulo Valadares de Oliveira | Hélio Zanquetto Filho | Kevin C. Desouza | Paula Santos Ceryno

Reação do mercado acionário aos tons transcritos das teleconferências de resultados

Joyce Menezes da Fonseca Tonin | Luciano Marcio Scherer

Licenças de emissão de gases com efeito de estufa: Transparência da informação financeira

Patricia Milanés-Montero | Esteban Pérez-Calderón | Ana Isabel Dias²

Transformação de projetos de desenvolvimento de software livre: Uma governança entre a catedral e o bazar

Isabela Neves Ferraz | Carlos Denner dos Santos

RESENHAS

Organizações agroalimentares alternativas

Renê Birochi

Melhores do mundo em assistência à saúde: Aprendendo com boas práticas

Maurício Reinert



SUMÁRIO

ARTIGOS / ARTICLES / ARTICULOS

- E2020-0491 INTERNACIONALIZAÇÃO DE ESCOLAS DE NEGÓCIOS BASEADA NAS ATIVIDADES DOS ACADÊMICOS: ELUCIDAÇÕES TRAZIDAS PELA TEORIA DA TROCA SOCIAL**
The internationalization of business schools based on faculty activities: Explanations from the social exchange theory
La internacionalización de las Escuelas de Negocios a partir de las actividades de los académicos: Aclaraciones aportadas por la teoría del intercambio social
Marcello Romani-Dias | Angela Maria Scroccaro Biasoli | Jorge Carneiro | Aline dos Santos Barbosa
- E2020-0418 DISTÂNCIA PSICOLÓGICA NO MARKETING DE PRODUTOS NOSTÁLGICOS PARA COMUNIDADES EM DIÁSPORA: O CASO VENEZUELANO**
Psychological distance in the diaspora marketing of nostalgic products: A Venezuelan case
Distancia psicológica en el marketing de productos nostálgicos para la diáspora: Caso venezolano
Walter Palomino-Tamayo | Maria Christina Saksanian | Otto Regalado-Pezúa
- E2020-0766 SUA CADEIA DE SUPRIMENTOS ESTÁ PREPARADA PARA A PRÓXIMA INTERRUPÇÃO? CONSTRUINDO CADEIAS RESILIENTES**
Is your supply chain ready for the next disruption? Building resilient chains
¿Su cadena de suministro está preparada para la próxima interrupción? Construcción de cadenas resilientes
Murilo Zamboni Alvarenga | Marcos Paulo Valadares de Oliveira | Hélio Zanquetto Filho | Kevin C. Desouza | Paula Santos Ceryno
- E2020-0301 REAÇÃO DO MERCADO ACIONÁRIO AOS TONS TRANSCRITOS DAS TELECONFERÊNCIAS DE RESULTADOS**
Market reaction to the tones of earnings conference calls
Reacción del mercado accionario a los tonos transcritos de las teleconferencias de resultados
Joyce Menezes da Fonseca Tonin | Luciano Marcio Scherer
- E2019-0543 LICENÇAS DE EMISSÃO DE GASES DE EFEITO ESTUFA: TRANSPARÊNCIA DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA**
Greenhouse gas emission allowances: financial reporting transparency
Derechos de emisión de gases de efecto invernadero: Transparencia de la información financiera
Patricia Milanés-Montero | Esteban Pérez-Calderón | Ana Isabel Dias
- E2020-0482 TRANSFORMAÇÃO DE PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE LIVRE: UMA GOVERNANÇA ENTRE A CATEDRAL E O BAZAR**
Transformation of free and open source software development projects: Governance between the cathedral and bazaar
Transformación de proyectos de desarrollo de software libre: Una gobernanza entre a catedral y o bazar
Isabela Neves Ferraz | Carlos Denner dos Santos

RESENHA / BOOK REVIEW / RESEÑA

- E2021-0194 ORGANIZAÇÕES AGROALIMENTARES ALTERNATIVAS**
Alternative agri-food organizations
Organizaciones alternativas agroalimentarias
Renê Birochi
- E2021-0163 MELHORES DO MUNDO EM ASSISTÊNCIA À SAÚDE: APRENDENDO COM BOAS PRÁTICAS**
The world's best in health care: Learning from good practices
Lo mejor del mundo en atención médica: aprender de las mejores prácticas
Maurício Reinert

INFORMAÇÕES EDITORIAIS 2021

Editorial information 2021
Informaciones editoriales 2021

COLABORADORES

Contributors
Colaboradores

ARTIGOS

Submetido em 10.06.2020. Aprovado em 02.03.2021

Este artigo tem coautoria de membro do Corpo Editorial da RAE, foi avaliado em double-blind review, com isenção e independência. Editor científico convidado: Douglas Proctor

Versão traduzida | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902020105x>

INTERNACIONALIZAÇÃO DE ESCOLAS DE NEGÓCIOS BASEADA NAS ATIVIDADES DOS ACADÊMICOS: ELUCIDAÇÕES TRAZIDAS PELA TEORIA DA TROCA SOCIAL

The internationalization of business schools based on faculty activities: Explanations from the social exchange theory

La internacionalización de las Escuelas de Negocios a partir de las actividades de los académicos: Aclaraciones aportadas por la teoría del intercambio social

Marcello Romani-Dias^{1,2,3} | mromdias@hotmail.com | ORCID: 0000-0002-1842-9871

Angela Maria Scroccaro Biasoli² | angelascroccaro@yahoo.com.br | ORCID: 0000-0001-7685-3139

Jorge Carneiro⁴ | jorge.carneiro@fgv.br | ORCID: 0000-0003-3321-5430

Aline dos Santos Barbosa^{3,5} | aline8barbosa@gmail.com | ORCID: 0000-0001-9745-0873

¹Universidade Positivo, Programa de Mestrado e Doutorado em Administração, Curitiba, PR, Brasil

²Universidade Positivo, Programa de Mestrado e Doutorado em Gestão Ambiental, PR, Paraná, Brasil

³Faculdade do Grupo Etapa, Escola Superior de Engenharia e Gestão, São Paulo, SP, Brasil

⁴Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil

⁵Universidade Estácio de Sá, Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

RESUMO

A internacionalização do ensino superior vem ganhando importância teórica e empírica nas décadas recentes. Nesse contexto, este artigo objetiva descrever e analisar a internacionalização de escolas de negócios a partir das atividades dos acadêmicos e com base nas proposições defendidas pela Teoria da Troca Social (SET, do inglês Social Exchange Theory). Para atingir nosso objetivo, conduzimos 39 entrevistas com acadêmicos de escolas de negócios dos Estados Unidos e do Brasil, incluindo Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), Harvard, Fundação Getúlio Vargas (FGV) e Universidade de São Paulo (USP). Temos como principais achados: (i) existem recompensas individuais que não são abordadas pela SET; (ii) há benefícios para outras partes interessadas que não são contemplados pela SET; (iii) há certas decisões não racionais não previstas pela SET; (iv) e a condição de equivalência entre custos e recompensas prevista pela SET apresenta fragilidades. Com esses resultados, trazemos contribuições teóricas e empíricas para a temática.

PALAVRAS-CHAVE | Internacionalização do ensino superior, educação internacional, acadêmicos, social exchange theory, escolas de negócios, atividades internacionais.

ABSTRACT

The internationalization of higher education has gained in theoretical and empirical importance in recent decades. In this context, this article aims to describe and analyze the internationalization of business schools from the activities of their academics and based on the propositions defended by the Social Exchange Theory (SET). To achieve our goal we conducted 39 interviews with academics from business schools in the United States and Brazil, including Massachusetts Institute of Technology (MIT), Harvard, Getulio Vargas Foundation (FGV) and University of Sao Paulo (USP). We found that: (i) there are individual rewards that are not addressed by SET; (ii) there are benefits to third parties not covered by SET; (iii) certain non-rational choices are not provided by SET; and (iv) the condition of equivalence between costs and rewards provided by SET has its weaknesses. With these findings we add theoretical and empirical contributions to our theme.

KEYWORDS | Internationalization in higher education, academics, social exchange theory, business schools, international activities.

RESUMEN

La internacionalización de la educación superior ha ganado importancia teórica y empírica en las últimas décadas. En este contexto, este artículo tiene como objetivo describir y analizar la internacionalización de las escuelas de negocios a partir de las actividades de los académicos y de las propuestas defendidas por la Teoría del Intercambio Social (SET). Para lograr nuestro objetivo, realizamos 39 entrevistas con académicos de escuelas de negocios de Estados Unidos y Brasil, incluidos Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT), Harvard, Fundación Getulio Vargas (FGV) y la Universidad de São Paulo (USP). Los resultados principales son: (i) que hay recompensas individuales que la SET no aborda; (ii) que hay beneficios para las partes interesadas no cubiertos por la SET; (iii) que hay ciertas decisiones no racionales no previstas por la SET; (iv) y que la condición de equivalencia entre costos y recompensas prevista por la SET tiene debilidades. Con estos resultados aportamos contribuciones teóricas y empíricas al tema.

PALABRAS CLAVE | Internacionalización de la educación superior, educación internacional, académicos, social exchange theory, escuelas de negocios, actividades internacionales.

INTRODUÇÃO

A internacionalização dos acadêmicos ainda é pouco conceitualizada na literatura, mas, por ser um tema de interesse não só dos próprios acadêmicos, mas também das instituições de ensino superior, tem sido objeto de longas discussões na área acadêmica, principalmente em congressos. Neste contexto, consideramos que os acadêmicos estão operando internacionalmente, por exemplo, quando, no desempenho de suas funções acadêmicas, eles se envolvem em atividades transnacionais, firmam parcerias com autores fora do seu país, atingem um nível de impacto científico internacional com suas publicações, publicam em periódicos internacionais e se engajam em outras atividades que serão abordadas no decorrer deste artigo (Carneiro, Bandeira-de-Mello, Cuervo-Cazurra, Gonzalez-Perez, Olivas-Luján, Parente, & Xavier, 2015; Criswell, 2014; Lazzarini, 2012; Proctor, 2016).

Embora o tema da internacionalização do ensino superior seja relevante em várias áreas (Altbach & Knight, 2007; Knight, 2004), na prática, nem todas as instituições e acadêmicos contam com oportunidades e condições que facilitem esse processo. Por exemplo, 63% dos acadêmicos no Brasil nunca tiveram experiência de pesquisa fora do país. Já no Reino Unido, 24% dos acadêmicos são estrangeiros oriundos de países como Itália, China e Índia (British Council, 2018; Hotcourses, 2019). É nesse cenário que os programas de pesquisa das instituições de ensino superior buscam qualificar e ampliar essa discussão perante a comunidade acadêmica internacional por meio de seus docentes e alunos (Batista & Romani-Dias, 2021). Mais especificamente, os acadêmicos têm buscado publicar seus trabalhos em periódicos e conferências internacionais, principalmente para progredir profissionalmente, mantendo suas posições acadêmicas e ganhando reconhecimento. Existem, no entanto, vários facilitadores e barreiras a esse processo de internacionalização que merecem ser investigados.

Por se tratar de um tema de interesse não só dos próprios acadêmicos, mas também das instituições de ensino superior em que atuam, e diante da escassez de estudos teórico-empíricos sobre a internacionalização dos acadêmicos, iniciamos este estudo com a seguinte questão de pesquisa: de que forma a internacionalização das escolas de negócios pode ser explicada pela atuação dos acadêmicos, a partir das propostas da Teoria da Troca Social (SET, do inglês *Social Exchange Theory*)?

A SET trata de: (a) um amplo cenário de negociação, no qual duas ou mais partes trocam recursos; e (b) como essas trocas ocorrem, e como elas afetam as relações entre as partes envolvidas (Cropanzano, Anthony, Daniels, & Hall, 2017). Para alcançar o objetivo do artigo, realizamos 39 entrevistas com acadêmicos internacionais. Identificamos quatro categorias de análise que destacam as fragilidades da SET e, ao mesmo tempo, oferecem oportunidades para desenvolvê-la, a saber: (i) as recompensas resultam da internacionalização dos acadêmicos, o que não era previsto pela teoria; (ii) os benefícios que os acadêmicos obtêm com a internacionalização não se restringem ao nível individual, conforme afirmado originalmente pela SET; (iii) ao contrário das premissas da teoria, os acadêmicos que optam por internacionalizar suas carreiras não o fazem de forma exclusivamente racional; e (iv) os custos e recompensas de uma atuação internacional, quando comparados a outra, raramente são equivalentes, o que é contrário à teoria.

O artigo traz várias contribuições com esses resultados. O estudo contribui para a prática ao apresentar argumentos teóricos e empíricos para que acadêmicos e instituições desenvolvam suas estratégias de internacionalização, a partir da percepção de acadêmicos que atuam nos Estados Unidos e no Brasil. Por exemplo, nossa análise pode ajudar as instituições de ensino superior a aumentar suas capacidades preditivas com relação a seus docentes, oferecendo insights sobre os motivadores e as barreiras presentes no processo de internacionalização no ensino superior. Outra contribuição, de caráter teórico, destina-se à SET e apresenta suas fragilidades, bem como oportunidades para desenvolvê-la. Discutimos ainda, neste estudo, a existência de temas relevantes

que fazem parte do processo de internacionalização, como os motivadores, facilitadores e condicionantes que impedem a internacionalização de acadêmicos.

A INTERNACIONALIZAÇÃO DOS ACADÊMICOS

O conceito da internacionalização de acadêmicos ainda é pouco explorado. A literatura tem discutido a internacionalização da educação, a internacionalização das instituições de ensino superior e a internacionalização dos alunos ([Gu, Schweisfurth, & Day, 2010](#); [Tran & Pham, 2016](#); [Wit, 2020](#); [Wu, 2018](#)). No entanto, poucos são os estudos que tratam efetivamente da internacionalização dos acadêmicos ([Dewey & Duff, 2009](#); [Sanderson, 2008](#); [Woldegiyorgis, Proctor, & Wit, 2018](#); [Romani-Dias, Carneiro & Barbosa, 2019](#); [Romani-Dias & Carneiro, 2020](#)). Vamos agora descrever, portanto, os conceitos pertinentes ao tema. A internacionalização é o processo de integração de uma extensão internacional, intercultural ou global em educação, pesquisas e funções de uma instituição de ensino superior ([Knight, 2008](#)).

[Dewey e Duff \(2009\)](#) mencionam que os acadêmicos são os principais agentes no processo de internacionalização das instituições de ensino, por meio de suas publicações, participação em conferências e grupos de pesquisa, atuação em conselhos editoriais e organização de intercâmbios de alunos, entre outras atividades que podem ou não envolver o cruzamento de fronteiras. A publicação internacional, por exemplo, é um tipo de atividade de internacionalização que pode ser realizada “em casa”. Com relação a esse aspecto, [Teekens \(2004\)](#) e [Sanderson \(2008\)](#) destacam o engajamento dos acadêmicos na construção de currículos internacionais como uma das atividades que podem ser realizadas “em casa”, integrando o fenômeno da internacionalização. A pesquisa, por exemplo, é uma dimensão importante do processo de internacionalização. De fato, a mobilidade internacional é vista como um mecanismo para aumentar o dinamismo da atividade docente em outros países, assim como a colaboração em pesquisas e a formação de redes ([Ramos, 2018](#); [Santin, 2016](#)).

Sobre o que motiva os acadêmicos a se internacionalizarem, [Ramos \(2018\)](#) aponta que os determinantes esperados da internacionalização são um maior impacto das pesquisas e um perfil mais internacional, uma vez que muitos acadêmicos buscam complementar sua formação com períodos de estudos ou pesquisa no exterior, quer sob a forma de um estágio de doutorado ou de uma pesquisa de pós-doutorado. [Santin \(2016\)](#) acrescenta que as motivações para a colaboração internacional são múltiplas e envolvem tanto as normas internas ao campo científico quanto os benefícios esperados do trabalho conjunto entre os países.

Os principais indutores da internacionalização são as melhorias na qualidade da pesquisa, o reconhecimento pessoal e institucional, o aumento das oportunidades profissionais e o aprendizado proporcionado pela inserção internacional ([Carneiro *et al.*, 2015](#); [Criswell, 2014](#); [Lazzarini, 2012](#); [Proctor, 2016](#)). Os acadêmicos entrevistados destacaram seu desejo de participar do debate acadêmico sobre seus temas de pesquisa, argumentando que, ao fazê-lo, aumentariam seu potencial de influência e trariam uma contribuição prática para o país. Percebe-se, nesse argumento, que a área ou disciplina do docente também influenciará seu envolvimento na internacionalização ([Agnew, 2013](#); [Leask, 2013](#)).

Embora vários fatores motivem os acadêmicos nesse processo de internacionalização, existem barreiras e/ou inibidores capazes de atrapalhá-lo, ou mesmo inviabilizá-lo completamente. Nesse sentido, a falta de apoio administrativo e/ou organizacional em nível institucional ou departamental é um dos principais fatores que inibem a maior internacionalização dos programas de pesquisa e seus respectivos acadêmicos ([Ramos, 2018](#)).

Outra barreira à internacionalização dos acadêmicos diz respeito às limitações decorrentes do domínio/falta de domínio de uma língua estrangeira (na maioria dos casos, o inglês), o que afeta principalmente as atividades nas áreas de ciências humanas e ciências sociais aplicadas, nas quais a capacidade de articular argumentos é ainda mais essencial ([Mazenod, 2018](#)). [Carneiro et al. \(2015\)](#) e [Lazzarini \(2012\)](#) também argumentam que as principais barreiras percebidas pelos acadêmicos são: (a) a diferença nos procedimentos que as publicações internacionais utilizam para avaliar os artigos; e (b) a falha de algumas instituições de ensino em valorizar o tempo e os recursos necessários à internacionalização, bem como o esforço necessário à produção de artigos. Essas são as principais barreiras encontradas pelos autores, as quais dificultam o processo de internacionalização dos acadêmicos.

Embora possamos perceber barreiras no processo de internacionalização, há também alguns facilitadores à disposição dos acadêmicos. Os docentes que realizam seu doutorado no exterior aprendem com essa experiência, e podem, posteriormente, tornar-se facilitadores da internacionalização, não apenas para si mesmos, mas também para os programas em que atuam ([Leask, 2013](#); [Ramos, 2018](#)). Com relação a esse aspecto, [Leask \(2013\)](#) defende a necessidade de os acadêmicos se internacionalizarem para, posteriormente, desenvolverem uma carreira internacional. Outros fatores identificados como facilitadores por [Carneiro et al. \(2015\)](#) e [Lazzarini \(2012\)](#) são: a inclusão em redes de colaboração internacional; o aprendizado inerente ao processo de publicação internacional; e o potencial empírico existente em alguns países, como o Brasil, advindo da pluralidade e heterogeneidade dos diversos tipos de instituições de ensino, tanto em quantidade quanto em qualidade.

Ao discutir os motivadores, indutores e barreiras à internacionalização, devemos levar em consideração os diferentes contextos acadêmicos. Ao investigar o caso da Austrália, por exemplo, [Proctor \(2016\)](#) argumenta que o isolamento social pode ser um motivador e uma barreira para o envolvimento internacional do país. [Majee e Ress \(2018\)](#), que realizaram um estudo na África do Sul e no Brasil, dão outro exemplo: a “internacionalização do ensino superior tem sido teorizada, em grande medida, a partir de uma perspectiva euro-americana, com pouca consideração ao aspecto de como os legados da expansão colonial impõem demandas singulares às universidades” (p. 1). A partir desses autores podemos inferir que, embora possamos buscar consenso entre conceitos encontrados na literatura, devemos abordar as especificidades de cada contexto acadêmico ao investigarmos a internacionalização.

TEORIA DA TROCA SOCIAL (SET)

A SET surgiu a partir de conceitos econômicos e de troca, com foco em como a interação social ocorre e quais fatores motivam as trocas sociais. [Homans \(1958\)](#), precursor dos estudos da SET, aponta que todas as relações são formadas, sustentadas ou rompidas a partir de uma análise dos princípios econômicos básicos da relação de custo-benefício. Esse tema foi tratado de forma mais ampla por [Emerson \(1972\)](#), que argumenta que as pessoas formam e mantêm relacionamentos quando acreditam que irão se beneficiar de tais relacionamentos (em outras palavras, quando os benefícios superam os custos). O que um indivíduo dá deve ser um custo; o que ele recebe deve ser um benefício ([Homans, 1958](#)). [Nye \(1978\)](#) destaca nove proposições da SET relacionadas às escolas individuais. A aplicabilidade dessas proposições constitui a base de nosso artigo e, portanto, da análise e discussão dos resultados. As proposições são apresentadas no Quadro 1 a seguir:

Quadro 1. Proposições da Teoria da Troca Social

P1: Os indivíduos buscam aumentar suas recompensas e evitar custos para maximizar seu bem-estar e ganhos;

P2: Quando os custos são iguais, os indivíduos escolherão o caminho que oferece as maiores recompensas;

P3: Quando suas recompensas são iguais, os indivíduos escolherão o caminho que envolve os menores custos;

P4: Se dois caminhos trazem recompensas iguais e imediatas, os indivíduos escolherão aquele que oferece a recompensa mais duradoura;

P5: Se dois caminhos trazem recompensas de longo prazo percebidas como iguais, os indivíduos escolherão aquele que oferece as maiores recompensas de curto prazo;

P6: Se dois caminhos trazem uma percepção de recompensas e custos equivalentes, os indivíduos escolherão aquele que oferece a maior expectativa de aprovação social, ou pelo menos aquele que promete a menor rejeição social;

P7: Se dois caminhos trazem uma percepção de recompensas e custos equivalentes, os indivíduos escolherão aquele que oferece o maior grau de autonomia;

P8: Se dois caminhos trazem uma percepção de recompensas e custos iguais, os indivíduos escolherão aquele que traz a maior recompensa financeira, ou pelo menos aquele que envolve a menor despesa financeira;

P9: Se dois caminhos trazem uma percepção de recompensas e custos equivalentes, os indivíduos escolherão aquele cujos stakeholders tenham valores semelhantes aos seus, a fim de concordar com esses valores, ou pelo menos raramente discordar sobre esses valores.

Fonte: Nye (1978, p. 221).

As pessoas criam relacionamentos de acordo com a teoria das trocas sociais. [Emerson \(1976\)](#) apresentou a primeira abordagem, relativa aos aspectos financeiros, argumentando que existem relações de trocas econômicas, geralmente de curta duração e envolvendo trocas concretas de trabalho por recompensa financeira. Em uma segunda abordagem, ele menciona que existem relações de trocas sociais mais duradouras, envolvendo a troca de recursos menos tangíveis e mais emocionais ou socioemocionais, como reconhecimento e estima, os quais, para certas pessoas, podem ser mais valiosos em um contexto social e emocional do que os aspectos financeiros.

Para a SET, o movimento das interações entre os indivíduos pode ocorrer por meio de ideias sociais e recursos materiais ([Emerson, 1976](#)). [Cropanzano et al. \(2017\)](#) desenvolvem essa ideia, apontando que os indivíduos tomam suas decisões de forma racional, com o intuito de maximizar as experiências positivas e minimizar as experiências negativas por meio das interações. Os benefícios e custos de uma troca social não podem ser pensados como resultados econômicos ou materiais, mas como uma imagem dos valores e desejos de cada pessoa ([Blau, 1986](#); [Mazza, 2007](#)).

Em termos de comportamento humano, às vezes os indivíduos parecem motivados a aumentar a ocorrência de eventos positivos em suas vidas e a reduzir a ocorrência de eventos negativos. Para isso, eles utilizam interações sociais, as quais, por sua vez, terão resultados positivos e negativos para os participantes ([Weiss & Stevens, 1993](#)). As necessidades humanas podem, portanto, ser organizadas em uma hierarquia de motivações humanas ([Maslow, 1954](#)). Assim, em ordem decrescente de complexidade, as necessidades são classificadas em fisiológicas, de segurança, de amor/pertencimento, de autoestima e de autorrealização ([Hesketh & Costa, 1980](#); [Maslow, 1954](#)).

Dentre esses níveis, podemos relacionar, por exemplo, os de estima e de autorrealização à SET. O nível de estima refere-se à necessidade de uma pessoa de: (a) conquistar algo a fim de ter competência, status, consideração, zelo, estima e apreciação; e (b) acreditar e “ser alguém no mundo” ([Hesketh & Costa, 1980](#)). Como

certas atividades são muito complexas para as realizarmos sozinhos, precisamos de outras pessoas em quem possamos confiar e por quem possamos ser reconhecidos. Para [Lawler, Thye e Yoon \(2000\)](#), a tarefa implícita ou explícita a ser realizada em troca é gerar benefícios para cada indivíduo, por meio da troca de bens ou comportamentos que os agentes não podem realizar sozinhos. Em relação às necessidades humanas, outro nível ligado à SET é o da autorrealização, ou metamotivação, que diz respeito à necessidade de perfeição, a necessidade de uma pessoa de desenvolver todo o seu potencial ([Hesketh & Costa, 1980](#)). A SET está relacionada a um processo social por meio do qual os indivíduos buscam trocar recursos materiais e/ou imateriais, estabelecendo uma relação de confiança, para que suas necessidades humanas sejam atendidas ([Emerson, 1972](#)).

No caso das trocas sociais, pode-se aplicar a lei geral da reciprocidade, pois os indivíduos podem estar favoravelmente predispostos a outros, por acreditarem que serão tratados reciprocamente ([Cropanzano & Mitchell, 2005](#)). Uma troca mútua baseada na reciprocidade é vista como uma troca redutora do risco envolvido, e motiva a colaboração recíproca ([Molm, 1994](#)). Como uma parte fornece um benefício à outra, espera-se que aquele que recebe o benefício retribua espontaneamente com outro benefício, a fim de satisfazer a necessidade específica da outra parte ([Blau, 1986](#)).

METODOLOGIA

Para realizar este estudo, adotamos uma abordagem de pesquisa qualitativa com um paradigma epistemológico interpretativo, uma vez que o estudo busca compreender a realidade por meio do objeto estudado, e o resultado baseia-se na interpretação dos pesquisadores ([Strauss & Corbin, 1990](#)). Utilizamos entrevistas individuais com base em um roteiro semiestruturado como principal fonte de dados do artigo. Estabelecemos os seguintes critérios, às vezes cumulativos, para selecionar nossos respondentes. Eles precisavam: (a) ser membros, em tempo integral, do corpo docente de programas de mestrado ou doutorado na área de administração de empresas; (b) ter publicado internacionalmente entre 2011 e 2016; (c) ter tido experiência em eventos científicos internacionais nos últimos anos; e (d) ter atuado como docentes, ou estar matriculados como alunos de pós-graduação em cursos no exterior.

Com base nesses critérios, realizamos 39 entrevistas com docentes de 15 programas de pós-graduação nos Estados Unidos e no Brasil. Entrevistamos acadêmicos das seguintes escolas de negócios: Universidade de Harvard, Instituto de Tecnologia de Massachussets (MIT), Universidade Northeastern, Boston College, Merrimack College, Universidade Bentley, Universidade da Georgia, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP), Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (FGV EBAPE), Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), Instituto de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro (Coppead-UFRJ) e Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos).

A escolha da localização dos entrevistados foi em função das diferentes etapas de internacionalização das instituições acadêmicas, e também porque todas se encontram em contextos institucionais plurais, oferecendo assim, segundo os preceitos de [Creswell \(2003\)](#), um ambiente rico para o aumento do poder de generalização dos resultados e de aplicabilidade dos achados a outros contextos. Alguns de nossos entrevistados trabalham na Nova Inglaterra, um lugar conhecido por ser cosmopolita, onde estão localizadas universidades de renome mundial, como Harvard e MIT. Os demais respondentes eram acadêmicos atuando no Brasil, uma nação relativamente jovem no cenário científico internacional, onde, segundo a [Elsevier \(2018\)](#), menos de 40% dos docentes

possuem mobilidade internacional. Os programas de mestrado e doutorado no Brasil começaram a ganhar importância a partir da década de 1960, por isso, o país ainda está dando os primeiros passos rumo a uma participação mais efetiva no diálogo internacional (Velloso, 2002).

Como critério de seleção da amostra, optamos inicialmente por instituições de ensino com alto nível de internacionalização. As instituições norte-americanas estão incluídas no ranking da Fundação Carnegie (2018) de internacionalização regional ou global; no Brasil, selecionamos instituições com algum grau de internacionalização, seguindo relatório publicado pela Capes (2017), órgão vinculado ao governo brasileiro, no âmbito do Ministério da Educação. Para a realização das entrevistas, foi utilizado um roteiro semiestruturado dividido em três dimensões: (a) a trajetória científica dos entrevistados; (b) suas percepções sobre o conceito de internacionalização; e (c) suas estratégias e escolhas para atuação internacional, com base nos preceitos da SET (Kerlinger & Lee, 2000).

A primeira etapa da coleta de dados foi realizada no Brasil, em 2016, enquanto a segunda etapa ocorreu nos Estados Unidos, em 2018, sendo a terceira realizada no Brasil, no primeiro semestre de 2019. Ao final da última fase do estudo, havíamos entrevistado 20 docentes atuantes no Brasil e 19 docentes atuantes nos Estados Unidos, totalizando 39 entrevistados. Do total de entrevistas, 24 foram presenciais, 14 via Skype e uma por telefone. A duração média das entrevistas foi de 50 minutos. Ao citar os entrevistados em nossa seção de resultados, utilizamos pseudônimos.

Nossa principal intenção nesta fase foi comparar pontos de convergência e divergência no tocante à internacionalização dos acadêmicos, de acordo com as percepções em relação às proposições da SET, aumentando, assim, a validade interna da pesquisa (Creswell, 2003). A partir da descrição do fenômeno da internacionalização dos acadêmicos e da SET, buscamos descobrir padrões nos dados e desenvolver categorias que contribuíssem conceitualmente. Comparamos as principais categorias que emergiram da codificação com a teoria, para formar novas perspectivas analíticas, que serviram de base para nossa análise do conjunto de proposições que compõem a SET, e para a identificação de possíveis fragilidades (Guba & Lincoln, 2005).

ACHADOS

Recompensas individuais não tratadas pela SET

A partir das entrevistas, descobrimos que esses acadêmicos esperam diferentes tipos de recompensa de suas atividades internacionais. Aspectos como reconhecimento e reputação são os mais citados pelos entrevistados. Eles ressaltam que, quando publicam seus trabalhos internacionalmente, alcançam visibilidade e reconhecimento de outros acadêmicos, de instituições de ensino, de editoras de periódicos e também do ambiente acadêmico mais amplo, conforme as citações de Chris, Jennifer e Jacob:

A recompensa se reverte mais para o indivíduo do que para a instituição ou em termos de dinheiro. [...] é saber que estão falando de mim, que estou sendo chamado, respeitado [...]. (Chris)

Acho que a reputação é o mais importante, para quem valoriza uma reputação internacional – entrar nesses círculos – ser convidada para conferências, começar a ser considerada como alguém, e não apenas uma voz silenciosa (Jennifer)

Eles vão publicar um estudo usando meu método. Então, isso vai aumentar a visibilidade do meu trabalho. Acho que é o principal benefício para mim. (Jacob)

Além do reconhecimento e da reputação, os entrevistados destacam que o aprendizado adquirido com o ingresso no mundo acadêmico é outra forma de recompensa. Eles afirmam que publicar em nível internacional proporciona um aprendizado contínuo, pois as discussões, as pesquisas sobre novos temas e a interação com outros acadêmicos geram um nível mais elevado de aprendizado e de formação de rede. De acordo com Ethan, Miguel e Alexander:

Esse aprendizado é contínuo e vem de várias fontes. Posso até aprender participando de bancas de doutorado. (Ethan)

Acho que aprender com a internacionalização é fundamental, porque nos coloca em outro patamar de qualidade. (Miguel)

Quando você é pesquisador, as diferenças culturais são interessantes; é uma oportunidade tão maior de aprendizado. (Alexander)

Os acadêmicos destacaram também que as oportunidades profissionais são, em si mesmas, recompensas desse processo, pois, ao publicarem internacionalmente, eles percebem oportunidades de ascensão profissional e acadêmica e de participação em eventos, entre outras oportunidades profissionais internacionais. De acordo com Anthony e Sandrine:

Você tem uma chance melhor de progredir na carreira; mais chances de mudar para uma universidade de melhor qualidade; e mais chances de ser convidado para ir ao exterior, para desenvolver ainda mais suas habilidades. (Anthony)

Você pode conseguir apoio para eventos internacionais; você pode conseguir apoio para revisão e tradução, no caso de artigos para o inglês; e pode tirar licenças sabáticas. (Sandrine)

Por fim, os acadêmicos citam a satisfação pessoal como uma importante recompensa desse processo. Afirmam que este é um aspecto relacionado a recompensas pessoais, uma vez que proporciona um sentimento de realização pessoal quando eles superam desafios que este tipo de atividade impõe, e quando tomam decisões que consideram corretas, principalmente no que diz respeito a fazerem o que gostam. As citações a seguir são de Leslie, James e Noah:

Em termos de recompensas, eu acrescentaria o psicológico. Existe algo nos benefícios pessoais que você alcança ao fazer algo bom. É a realização pessoal. Esse benefício é algo que você, como pesquisador, deve buscar. (Leslie)

A recompensa para mim é conhecer outros lugares, algo que valorizo. E acabo conhecendo pessoas de muitos lugares diferentes – outra coisa que valorizo muito. A recompensa para mim se baseia em ser

exposto e ver muitas culturas diferentes e muitas coisas diferentes ao redor do mundo. E eu gosto disso. Gosto de encher meu passaporte de carimbos. (James)

Na minha universidade, é isso que vai render mais pontos; eu também fico mais realizado. (Noah)

Vê-se, portanto, que as recompensas individuais advêm das atividades de pesquisa, tanto em termos pessoais quanto profissionais, e que estão relacionadas a questões objetivas e subjetivas para cada acadêmico.

Benefícios para outras partes interessadas não previstos pela SET

A segunda categoria de análise refere-se aos benefícios que acompanham a internacionalização. A partir das falas dos entrevistados, percebe-se que existem benefícios não apenas individuais, mas também coletivos decorrentes desse processo. Ao realizar atividades internacionais, os acadêmicos afirmam que buscam contribuir com outros públicos, como seus alunos e orientandos, com a formação de outros acadêmicos, com instituições e organizações de ensino, com sua área de atuação e com o país.

O principal aspecto desta categoria é o benefício obtido pelos alunos e orientandos. Muitos entrevistados acreditam que, ao realizar atividades internacionais, ajudarão a formar melhor seus alunos, imbuindo-os de uma perspectiva global. Eles também acreditam que ajudam a direcioná-los para o cenário internacional, como destacam Benjamin, Alice e Ethan:

Preparar melhor nossos alunos para programas no exterior. (Benjamin)

Esse caminho de desenvolvimento para os docentes da universidade obviamente tem um impacto positivo sobre os alunos que você orienta – as portas que você pode abrir para esses alunos. Esses contatos internacionais que eu tenho, já coloquei à disposição dos alunos de doutorado para fins de pesquisa. (Alice)

A cada ano, uma proporção maior dos meus alunos vem do exterior. E assim, na medida em que os ensino e os envolvo em minha pesquisa, estou necessariamente pensando na formação de uma maneira global. (Ethan)

Outro benefício destacado nas entrevistas refere-se à contribuição para a área de especialização dos acadêmicos. Isso porque, por meio das publicações internacionais, é possível ampliar o diálogo e o debate sobre um determinado tema, o que também ajuda a escola a avançar internacionalmente. As falas de Noah e Jayden são pertinentes nesse sentido:

Poder participar de um debate em nível mundial na sua área, e ser um dos atores que fazem a sua arte progredir, ao invés de ficar à margem. Claro, várias modalidades consideradas como internacionalização advêm daí, mas você só poderá ter essa atuação se for capaz de falar de forma persuasiva e fazer avançar sua área internacionalmente. (Noah)

Contribuir para a escola faz parte de mim. (Jayden)

Além dos benefícios para alunos e orientandos e para o campo de atuação, os entrevistados destacaram os benefícios para: (a) a formação de outros acadêmicos (quando as publicações têm impacto local, por exemplo); (b) instituições e organizações educacionais (quando o trabalho beneficia a instituição e/ou organização à qual o entrevistado está vinculado); e (c) o país (quando a pesquisa é suficientemente abrangente, gerando impactos na prática). Trish, Helena e Alexander se pronunciaram nesse sentido:

Para mim existe a questão de você pensar no projeto da instituição, da organização na qual você está inserido. (Trish)

A internacionalização ajuda a instituição de ensino em termos de avaliação interna e aumenta o acesso a financiamento. (Helena)

Faz parte do meu trabalho investir no futuro de novos pesquisadores; é um benefício para mim e um benefício para a universidade. (Alexander)

Assim, além dos benefícios individuais para os acadêmicos, os dados indicam que há benefícios também para outras partes interessadas trazidos pela atividade de internacionalização, sendo que tais partes interessadas compreendem desde alunos e orientandos até a própria instituição de ensino, e até mesmo o país de atuação do acadêmico. Esta visão é mais abrangente do que a proposta inicialmente pela SET.

Escolhas não racionais não previstas pela SET

Além das escolhas racionais pela internacionalização, outro fator apontado como responsável pela internacionalização dos acadêmicos é a coerção que sofrem das instituições de ensino em que atuam, motivada pelo interesse de tais instituições em obter notas elevadas para seus programas de mestrado e doutorado. Apesar da coerção a que são submetidos, os entrevistados percebem que esse processo é necessário para a evolução do programa em que atuam. Essa situação aparece com mais frequência entre os acadêmicos brasileiros. Os relatos a seguir são de Alexander, Arthur e Elijah:

Meu reitor conversou comigo sobre a internacionalização; ele disse que, embora seja uma meta da universidade, não é vinculante para cada um. Cada pessoa escolhe se quer ou não, e o grau de internacionalização que deseja alcançar. (Alexander)

A internacionalização é cada vez mais relevante; está se tornando cada vez mais importante. Então, é natural que haja pressão, um impulso para ser publicado, no sentido de olhar para os rankings estrangeiros. (Arthur)

Existe uma pressão para publicar muito. (Elijah)

Outros fatores identificados como escolhas não racionais são a sorte e a oportunidade. Os entrevistados afirmam que a sorte contribui para serem aceitos em publicações internacionais sem a orientação de alguém mais experiente, e terem a carreira alavancada em meio a um cenário não muito favorável. Eles também rela-

tam que, além de serem alunos dedicados, tiveram a oportunidade de aprender e crescer em aspectos culturais, pessoais e profissionais, de acordo com falas de Robert, Aiden e Alexander:

Pensei que precisava crescer, e tive sorte. (Robert)

Minha primeira atuação internacional foi como aluna. [...] para a minha dissertação de mestrado, tive de fazer trabalho de campo. (Aiden)

Eu diria que a escolha é de oportunidade. (Alexander)

A influência da família e as escolhas feitas por impulso também são fatores determinantes nesse processo, mostrando que nem sempre são estritamente racionais. Alguns acadêmicos interrompem seu trabalho no exterior para atuar como acadêmicos em seu país de origem e estar geograficamente mais próximos de suas famílias. As escolhas por impulso também representam outro aspecto da internacionalização, por exemplo, porque os acadêmicos se envolvem em questões que consideram pessoal e profissionalmente atraentes, mas que tornam sua escolha irracional e não planejada. As declarações de Ethan e Leslie ilustram essa realidade:

Quando saí do programa de doutorado, tive a opção de ficar nos EUA ou no mercado internacional. Até meu orientador queria que eu ficasse. Mas minha esposa queria muito voltar, queria voltar para o Brasil; então saí em busca de escolas que tivessem uma orientação forte de pesquisa. (Ethan)

[...] tenho um irmão mais velho que é missionário; e quando eu tinha 18 anos, fui visitá-lo. Ele estava morando na Romênia. E essa foi minha primeira viagem internacional. (Leslie)

Outro aspecto mencionado nas entrevistas diz respeito à curiosidade dos acadêmicos. Na verdade, os acadêmicos às vezes crêem que sair das fronteiras de seu país de origem e se internacionalizar constituem um desafio encantador, que lhes proporcionará o conhecimento de novos países e culturas. Os entrevistados Aiden, William e Rafael ilustram este ponto:

O foco na internacionalização se tornou uma prática na área, e então nos perguntamos, bom, o que isso significa? Por que estamos fazendo isso? [...] então, o que me movia era muito mais a curiosidade do que qualquer outra coisa. (Aiden)

Interesse: sempre tive interesse em entender melhor outros países. (William)

Há um grande ganho cultural, pois, na verdade, já visitei muitos países. [...] viajar por vários motivos – por parcerias de pesquisa – especialmente congressos, workshops – coisas assim. [...] em termos de ganho cultural, é uma experiência muito positiva. (Rafael)

As evidências deixam claro que as principais justificativas apresentadas pelos entrevistados para suas escolhas de internacionalização não são necessariamente racionais e planejadas, uma vez que, em várias situações, a internacionalização parece ocorrer extrinsecamente e, em muitos casos, não de acordo com a intenção do acadêmico. Este é mais um ponto que precisa ser desenvolvido pela SET.

A equivalência entre recompensas e custos prevista pela SET tem suas fragilidades

Para os entrevistados, muitas atividades parecem gerar percepções de custo-benefício claramente diferentes. O tempo investido em escrever para publicações internacionais e periódicos de alto impacto, por exemplo, é maior do que para publicações locais. Assim, projetos que demandam mais tempo, dedicação e esforço estão correlacionados a expectativas elevadas de recompensa. Um exemplo de tais expectativas pode ser o custo pessoal que o afastamento da família causa para o indivíduo. Portanto, para alguns dos entrevistados, quando uma publicação nesse nível é rejeitada, a recompensa esperada pode não compensar o custo incorrido.

Além das publicações internacionais, outras atividades realizadas em um contexto internacional que envolvam a família do acadêmico tornam-se um custo emocional e financeiro que deve ser avaliado. Este aspecto é mencionado por Ethan, Alexander e Lucas:

Eu ganho mais pontos se publicar em um periódico A1, no estrato A1. Mas o tempo que você gasta para publicar, para publicar em um periódico de grande importância, é muito mais – sejamos honestos – do que em qualquer periódico nacional. Os periódicos nacionais (brasileiros) evoluíram muito em qualidade, mas o tempo necessário é muito maior se você fizer o cálculo de forma racional. Quer dizer, o que você consegue aí [...] acho que não vale a pena, sinceramente. Não vale a pena. (Ethan)

Se eu quisesse passar um ano em qualquer país, eles me pagariam para realocar minha família por um ano, para que eu pudesse trabalhar lá. Então, é um incentivo nesse sentido. (Alexander)

A vantagem é que meu trabalho é bem conhecido no exterior, e para o departamento isso é importante. [...] E eu vendo mais livros também; então eu tenho de deixar minha esposa para trás (ela às vezes vem comigo, mas geralmente ela não pode). E nós também temos cachorros, então sinto falta deles. (Lucas)

Além dos custos pessoais envolvendo seus familiares, existem os custos financeiros e mentais. A resiliência se torna uma habilidade importante para os acadêmicos, para que eles não desanimem e se concentrem em lidar com esses custos, muitas vezes tendo em mente as recompensas que virão de cada atividade. Como já apontaram Peseta, Barrie e Mclean (2017), “a vida acadêmica é um tipo peculiar de trabalho difícil” (p. 453), que exige resiliência por parte dos acadêmicos, às vezes devido às elevadas demandas intelectuais de suas profissões, e às vezes devido à desvalorização de seu trabalho em determinados contextos. Para outros acadêmicos, a rejeição de seus trabalhos no nível internacional mais elevado é uma forma de aprender a evoluir em suas pesquisas. Lucas e Sandrine fizeram uma observação semelhante:

Um periódico importante em nível internacional, qualquer que seja a área, terá um índice de rejeição de 90% ou 95%. Portanto, se você quiser ficar entre os 5% ou 10% aceitos, terá de trabalhar muito. Todos os meus artigos iniciais foram rejeitados; todos eles, e com comentários realmente negativos. Mas isso não foi o fim, porque eu trabalhei, trabalhei e trabalhei. Continuei tentando, e acabei sendo aceito. (Lucas)

Em uma submissão a um periódico internacional, se você receber um “desk-reject” (o que é rápido – cerca de 15 dias ou um mês), você tem sua resposta: seu artigo não é adequado para aquele periódico. Daí, você pode trabalhar nele e enviá-lo a outro, e ele então pode ser encaminhado para uma longa revisão. (Sandrine)

Os custos e recompensas, portanto, podem variar de acordo com o tempo e a dedicação investidos em cada projeto. Cada acadêmico também escolherá e avaliará de forma diferente, conforme suas atividades estejam ou não alcançando a recompensa esperada e desejada. Assim como os custos envolvidos não são apenas financeiros, mas também emocionais, físicos e mentais, as recompensas também o são.

DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

O objetivo deste artigo foi descrever e analisar a internacionalização das escolas de negócios com base na atuação dos acadêmicos e nas proposições defendidas pela Teoria da Troca Social (SET). Identificamos que existem pressupostos teóricos que podem ser adaptados e/ou complementados pela SET para explicar o fenômeno da internacionalização, e esta foi a principal contribuição do nosso artigo.

Em nossa primeira categoria de análise, ou seja, recompensas individuais, a SET destaca o aspecto financeiro como uma recompensa relevante ([Blau, 1986](#); [Emerson, 1976](#); [Nye, 1978](#)). Ampliamos essa premissa, mostrando que, com base nos resultados das entrevistas, algumas recompensas individuais não são contempladas pela SET. Os entrevistados buscam recompensas não meramente financeiras, como aprendizado, reconhecimento, reputação, formação de redes, oportunidades profissionais e satisfação pessoal.

Os estudos de [Homans \(1958\)](#) e [Mazza \(2007\)](#) apontam para essa evidência, observando que: (a) os benefícios e custos são pensados em termos de uma imagem dos valores e desejos de cada pessoa; e (b) algumas trocas sociais implicam obrigações que não podem ser explicadas e negociadas de forma exata. As recompensas podem incluir prazer, realização, gratificação e a satisfação de necessidades. Assim, ao buscar a internacionalização, os acadêmicos fazem concessões de modo a serem recompensados com benefícios materiais e valores sociais e não monetários.

Com relação à segunda categoria, isto é, a existência de benefícios para outras partes interessadas não previstos pela SET, [Nye \(1978\)](#) afirma que a SET preocupa-se principalmente com o interesse próprio, e que os indivíduos apresentam uma combinação de necessidades econômicas e psicológicas. [Homans \(1958\)](#) e [Emerson \(1972\)](#) também enfatizam essa proposição quando afirmam que as pessoas formam e mantêm relacionamentos quando acreditam que irão se beneficiar deles. [Cropanzano e Mitchell \(2005\)](#) apontam que SET é uma busca por reciprocidade, e que as relações são regidas pelo ganho coletivo. As entrevistas reforçam esse argumento, pois os benefícios não são apenas para o acadêmico internacional em nível individual. Na verdade, os acadêmicos também trabalham de maneira colaborativa para o benefício de alunos, orientandos, outros acadêmicos, instituições educacionais, organizações, países e áreas de atividade. Os acadêmicos, portanto, não buscam a internacionalização apenas para benefício próprio.

Além disso, os dados revelam que há escolhas de caráter não racional que não são previstas pela SET, resultado que diverge, em certa medida, das afirmações de [Nye \(1978\)](#) e [Cropanzano e Mitchell \(2005\)](#), que acreditam que as escolhas que os acadêmicos fazem para se internacionalizar são substancialmente racionais. De acordo com as críticas de [Zafirovski \(2005\)](#) em relação à teoria, e também a partir das entrevistas, constatamos que vários outros fatores impulsionam os acadêmicos em direção à internacionalização, como sorte, curiosidade, impulso, questões familiares e pressões institucionais, sendo este um resultado que converge com o estudo de [Majee e Ress \(2018\)](#).

Finalmente, **Nye (1978)** utiliza a SET para abordar a possibilidade de frequente equivalência entre as recompensas e os custos de certas atividades. No entanto – e reforçando nosso fenômeno –, os entrevistados afirmaram que as atividades internacionais resultam em custos e recompensas consideravelmente diferentes. Conforme apontam **Agnew (2013)** e **Leask (2013)**, a área de estudo do docente também influenciará na relação custo-benefício de seu processo de internacionalização. No caso das escolas de negócios, por exemplo, é mais comum que docentes da área de internacionalização de empresas busquem a internacionalização da própria carreira do que docentes de outras disciplinas. Outro exemplo é a submissão de artigos aos principais periódicos internacionais, o que gera um feedback crítico e rigoroso por parte dos editores e revisores desses periódicos, e contribui para o processo de aprendizado dos acadêmicos envolvidos, principalmente quando o artigo é rejeitado. O Quadro 2 apresenta um resumo das características da SET e suas oportunidades:

Quadro 2. Fragilidades da Teoria da Troca Social e oportunidades complementares

Resumo da SET	Fragilidades e oportunidades, de acordo com os entrevistados
As recompensas resultantes das atividades dos indivíduos são mensuráveis e relativamente previsíveis (Nye 1978).	As recompensas de atividades complexas não são facilmente mensuráveis e previsíveis: <i>“esse aprendizado é contínuo e vem de várias fontes. Posso até aprender participando de bancas de doutorado.”</i> (<i>Ethan</i>)
Os indivíduos fazem suas escolhas com base em seus interesses individuais (Nye 1978).	Os indivíduos muitas vezes tomam suas decisões com base em benefícios para outras partes interessadas, que vão além de seus benefícios individuais: <i>“faz parte do meu trabalho investir no futuro de novos pesquisadores; é um benefício para mim e um benefício para a universidade.”</i> (<i>Alexander</i>)
Os indivíduos tomam suas decisões racionalmente (Nye 1978).	Os indivíduos muitas vezes tomam decisões com base em critérios como intuição, emoção e pressões institucionais: <i>“Considero primeiro o que me interessa e o que me apaixonava. Se eu não estiver apaixonada pelo projeto, não terei forças para levá-lo adiante.”</i> (<i>Leslie</i>)
Os indivíduos devem decidir entre uma série de alternativas com recompensas e custos equivalentes (Nye 1978).	Os indivíduos muitas vezes decidem entre alternativas que, apesar de terem um custo-benefício aparentemente vantajoso, oferecem recompensas e custos muito diferentes e, portanto, não são equivalentes: <i>“então depende muito da atitude da pessoa, que sabe que quer experimentar isso e vai atrás e tem de ser resiliente, porque é uma atividade em que você vai, na maioria das vezes, receber rejeições [...]”</i> (<i>Noah</i>)

Este artigo também apresenta algumas limitações, dentre as quais destacamos a necessidade de investigar a aplicação da SET em outras áreas do conhecimento, haja vista a escassez de sua utilização em pesquisas especificamente sobre o contexto da educação. Mas esta é também uma oportunidade para estudos futuros, e destacamos a necessidade de pesquisas interdisciplinares sobre a aplicabilidade da Teoria da Troca Social, por se tratar de uma teoria clássica, embora atual, no campo das ciências sociais aplicadas. De forma mais ampla, identificamos, durante nosso estudo, a necessidade de mais pesquisas teóricas sobre o grande tema da internacionalização da educação superior. Esses estudos poderiam, por exemplo, prosseguir com nosso esforço para entender as percepções de acadêmicos de diferentes países.

Para nosso estudo, selecionamos uma amostra de acadêmicos intensamente envolvidos em atividades de internacionalização. Sugerimos que estudos futuros analisem as percepções de acadêmicos que estejam no início dessa trajetória internacional e daqueles que não buscam se internacionalizar. Tais investigações resultariam em diferentes pontos de vista, que seriam úteis para um melhor entendimento desse fenômeno.

REFERÊNCIAS

- Agnew, M. (2013). Strategic planning: An examination of the role of disciplines in sustaining internationalization of the university. *Journal of Studies in International Education*, 17(2), 183-202. doi: 10.1177/1028315312464655
- Altbach, P. G., & Knight, J. (2007). The internationalization of higher education: Motivations and realities. *Journal of Studies in International Education*, 11(3-4), 290-305. doi: 10.1177/1028315307303542
- Batista, M. P., & Romani-Dias, M. (2021). AACSB international accreditation as a catalyst for soft skills in business schools. *Journal of Education for Business*, 1-7. doi: 10.1080/08832323.2021.1924105
- Blau, P. (1986). *Exchange and power in social life* (5. ed.). New Brunswick and London, UK: Transaction Publishers.
- British Council. (2018). *Universidades para o mundo: Desafios e oportunidades para a internacionalização*. Retrieved from <https://www.britishcouncil.org.br/atividades/educacao/internacionalizacao/universidades-para-o-mundo>
- Capes. (2017). *Resultado da avaliação quadrienal*. Retrieved from <http://avaliacaoquadrienal.capes.gov.br/resultado-da-avaliacao-quadrienal-2017-2>
- Carnegie Foundation. (2018). *Standard listings*. Retrieved from <http://carnegieclassifications.iu.edu/listings.php>
- Carneiro, J., Bandeira-de-Mello, R., Cuervo-Cazurra, A., Gonzalez-Perez, M. A., Olivas-Luján, M., Parente, R., & Xavier, W. (2015). Doing research and publishing on Latin America. In: Newbury, W. & Gonzalez-Perez, M.A. (Eds.) *International Business in Latin America: Innovation, Geography and Internationalization* (pp. 11-46). doi:10.1057/9781137409
- Creswell, J. (2003). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA, USA: Sage.
- Criswell, J. R. (2014). *Faculty internationalization perceptions survey: Development and validation*. University of Missouri-Columbia. Retrieved from <https://mospace.library.umsystem.edu/xmlui/handle/10355/44158>
- Cropanzano, R., Anthony, E, Daniels, S., & Hall, A. (2017). Social exchange theory: A critical review with theoretical remedies. *Academy of Management Annals*, 11(1), 479-516. doi: 10.5465/annals.2015.0099
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of management*, 31(6), 874-900. doi: 10.1177/0149206305279602
- Dewey, P., & Duff, S. (2009). Reason before passion: Faculty views on internationalization in higher education. *Higher Education*, 58(4), 491-504. doi: 10.1007/s10734-009-9207-z
- Elsevier. (2018). *Gender in the global research landscape*. Retrieved from https://www.elsevier.com/_data/assets/pdf_file/0008/265661/ElsevierGenderReport_final_for-web.pdf
- Emerson, R. (1972). Exchange theory. Part II: Exchange relations and network structures. In J. Berger, M. Zelditch, Jr., & B. Anderson (Eds.), *Sociological theories in progress* (Vol. 2, pp. 38-87). Boston, MA, USA: Houghton Mifflin.
- Emerson, R. (1976). *Social exchange theory*. *Annual Review of Sociology*, 2(1), 335-362. doi: 10.1146/annurev.50.02.080176.002003
- Gu, Q., Schweisfurth, M., & Day, C. (2010). Learning and growing in a 'foreign' context: Intercultural experiences of international students. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 40(1), 7-23. doi: 10.1080/03057920903115983
- Guba, E., & Lincoln, Y. (2005). Paradigmatic controversies, contradictions and emerging confluences. In N. K. Denzin, & Y. S. Lincoln (Eds.), *The SAGE handbook of qualitative research* (pp. 191-215). Thousand Oaks, CA, USA: Sage.
- Hesketh, J., & Costa, M. (1980). Construção de um instrumento para medida de satisfação no trabalho. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 20(3), 59-68. doi: 10.1590/S0034-75901980000300005
- Homans, G. C. (1958). *Social behavior as exchange*. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597-606. doi:10.1086/222355
- Hotcourses. (2019). *Hotcourses diversity index*. Retrieved from <https://www.hotcourses.com.br/study/rankings/hdi.html?country=uk&scrollpos=720#>
- Kerlinger, F., & Lee, H. (2000). *Survey research: Foundations of behavioral research*. Orlando, USA: Harcourt.
- Knight, J. (2004). Internationalization remodeled: Definition, approaches, and rationales. *Journal of Studies in International Education*, 8(1), 5-31. doi:10.1177/1028315303260832
- Knight, J. (2008). The internationalization of higher education: Are we on the right track? *Academic Matters*, Oct-Nov, 5-9
- Lawler, E., Thye, S., & Yoon, J. (2000). Emotion and group cohesion in productive exchange. *American Journal of Sociology*, 106(3), 616-57. doi:10.1086/318965
- Lazzarini, S. G. (2012). Leveraging the competitive advantage of Iberoamerican scholars. *Management Research: The Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, 10(1), 64-73. doi: 10.1108/1536-541211228577
- Leask, B. (2013). Internationalizing the curriculum in the disciplines: Imagining new possibilities. *Journal of Studies in International Education*, 17(2), 103-118. doi: 10.1177/1028315312475090
- Majee, U., & Ress, S. (2018). Colonial legacies in internationalisation of higher education: Racial justice and geopolitical redress in South Africa and Brazil. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 50(4), 463-481. doi: 10.1080/03057925.2018.1521264
- Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*. New York, USA: Harper.

- Mazenod, A. (2018). *Lost in translation? Comparative education research and the production of academic knowledge. Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 48(2), 189-205. doi: 10.1080/03057925.2017.1297696
- Mazza, A. (2007). *As relações interpessoais em encontros de serviço: Uma abordagem à luz da teoria das trocas sociais* (Dissertação, Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, CE).
- Molm, L. (1994). *Dependence and risk: Transforming the structure of social exchange. Social Psychology Quarterly*, 57(3), 163-176. doi: 10.2307/2786874
- Nye, F. (1978). *Is choice and exchange theory the key? Journal of Marriage and the Family*, 40(2), 219-233. doi: 10.2307/350754
- Peseta, T., Barrie, S., & Mclean, J. (2017). *Academic life in the measured university: Pleasures, paradoxes and politics. Higher Education Research & Development*, 36(3), 453-457. doi: 10.1080/07294360.2017.1293909
- Proctor, D. (2016). *Academic staff and international engagement: Motivations and drivers in Australian higher education* (PhD, University of Melbourne, Australia). Retrieved from <http://hdl.handle.net/11343/145395>
- Ramos, M. (2018). *Internacionalização da pós-graduação no Brasil: Lógica e mecanismos. Educação e Pesquisa*, 44. doi:10.1590/s1517-9702201706161579
- Romani-Dias, M., Carneiro, J., & dos Santos Barbosa, A. (2019). *Internationalization of higher education institutions: the underestimated role of faculty. International Journal of Educational Management*, 33(2), 300-316. doi: 10.1108/IJEM-07-2017-0184
- Romani-Dias, M., & Carneiro, J. (2020). *Internationalization in higher education: faculty tradeoffs under the social exchange theory. International Journal of Educational Management*, 34(3), 461-476. doi: 10.1108/IJEM-04-2019-0142
- Sanderson, G. (2008). *A foundation for the internationalization of the academic self. Journal of Studies in International Education*, 12(3), 276-307. doi:10.1177/1028315307299420
- Santin, D. (2016). *Internacionalização da produção científica brasileira: Políticas, estratégias e medidas de avaliação. Revista Brasileira de Pós-Graduação (RBPG)*, 13(30), 81-100. doi:10.21713/2358-2332.2016.v13.923
- Strauss, A., & Corbin, J. (1990). *Basics of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques*. Newbury Park, CA, USA: Sage.
- Teekens, H. (2004). *Internationalisation at home*. In B. Wächter (Ed.), *Higher education in a changing environment: Internationalisation of higher education policy in Europe* (pp 57-66). Bonn, Germany: Lemmens.
- Tran, L., & Pham, L. (2016). *International students in transnational mobility: Intercultural connectedness with domestic and international peers, institutions and the wider community. Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 46(4), 560-581. doi:10.1080/03057925.2015.1057479
- Velloso, J. (2002). *Pós-graduação no Brasil: Formação e trabalho de mestres e doutores no país*. Brasília, DF: Capes/Unesco.
- Weiss, M., & Stevens, C. (1993). *Motivation and attrition of female coaches: An application of social exchange theory. The Sport Psychologist*, 7(3), 244-261. doi:10.1123/tsp.7.3.244
- Wit, H. De. (2020). *Internationalization of higher education. Journal of International Students*, 10(1), 1-4. doi: 10.32674/jis.v10i1.1893
- Woldegiyorgis, A. A., Proctor, D., & Wit, H. de. (2018). *Internationalization of research: Key considerations and concerns. Journal of Studies in International Education*, 22(2), 161-176. doi: 10.1177/1028315318762804
- Wu, H. (2018). *China's international student recruitment as 'outward-oriented' higher education internationalization: An exploratory empirical inquiry. Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 49(4), 619-634. doi:10.1080/03057925.2018.1444469
- Zafirovski, M. (2005). *Social Exchange Theory under scrutiny: A positive critique of its economic-behaviorist formulations. Electronic Journal of Sociology*, 2(2), 1-40. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.454.7467&rep=rep1&type=pdf>

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Marcello Romani-Dias, Angela Maria Scroccaro Biasoli, Jorge Carneiro e Aline dos Santos Barbosa trabalharam na conceitualização e abordagem teórica-metodológica. Marcello Romani-Dias, Angela Maria Scroccaro Biasoli, Jorge Carneiro e Aline dos Santos Barbosa trabalharam na revisão teórica do artigo. A coleta de dados foi coordenada pelo Marcello Romani-Dias e pela Angela Maria Scroccaro Biasoli. Marcello Romani-Dias, Angela Maria Scroccaro Biasoli, Jorge Carneiro e Aline dos Santos Barbosa participaram da análise de dados. Marcello Romani-Dias e Angela Maria Scroccaro Biasoli participaram da redação e revisão final do manuscrito.

ARTIGOS

Submetido 22.05.2020. Aprovado 19.04.2021

Avaliado pelo sistema *double-blind review process*. Editor Científico: Marcelo Vinhal Nepomuceno

Versão traduzida | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902020103X>

DISTÂNCIA PSICOLÓGICA NO MARKETING DE PRODUTOS NOSTÁLGICOS PARA COMUNIDADES EM DIÁSPORA: O CASO VENEZUELANO

Psychological distance in the diaspora marketing of nostalgic products: A Venezuelan case

Distancia psicológica en el marketing de productos nostálgicos para la diáspora: Caso venezolano

Walter Palomino-Tamayo¹ | wpalomino@esan.edu.pe | ORCID: 0000-0002-1140-7362

Maria Christina Saksanian¹ | csaksanian@esan.edu.pe | ORCID: 0000-0003-1327-7554

Otto Regalado-Pezúia¹ | oregalado@esan.edu.pe | ORCID: 0000-0001-6196-1479

¹Universidad ESAN, Marketing Department, Lima, Peru

RESUMO

Esta primeira revisão sistemática da literatura sobre marketing de diáspora revela que os emergentes estudos têm por principal foco as oportunidades relacionadas ao comércio, turismo e a aculturação de pessoas em diáspora originárias de diversos países com idiomas diferentes em relação a apenas um país anfitrião. Esta pesquisa contribui para uma maior compreensão do comportamento de compra de comunidades em diáspora, especificamente em relação a produtos e serviços nostálgicos, usando a Teoria do Nível de Interpretação e considerando o caso da comunidade venezuelana em diáspora no contexto internacional mais amplo de cinco países anfitriões: Colômbia, Peru, Chile, Equador e Panamá. Outra contribuição do estudo é o uso de métricas e-WOM derivadas de postagens de publicidade no Instagram. Os resultados mostram que consumidores em diáspora vivendo em países com níveis mais elevados de individualismo, menor masculinidade e maior distância geográfica de sua terra natal, tendem a apresentar maior consumo de produtos nostálgicos.

PALAVRAS CHAVE | Marketing de diáspora, e-WOM, dimensões culturais, produtos nostálgicos, teoria do nível de interpretação.

ABSTRACT

With this first systematic review of specific literature about diaspora marketing, it was found that this emerging literature focuses mainly on opportunities related to trade, tourism, and the acculturation between countries with different languages in only one host country. This research contributes toward a greater understanding of diaspora buying behavior using the construal level theory, specifically regarding the purchase of nostalgic products and services, examining the case of Venezuelan diaspora in the broader international context of five host countries: Colombia, Peru, Chile, Ecuador, and Panama. Another contribution is the use of e-WOM metrics derived from advertising posts on Instagram. The results show that diaspora consumers in host countries that have higher levels of individualism, less masculinity, and are further geographically from their homeland seek to consume greater amounts of nostalgic products.

KEYWORDS | Diaspora marketing, e-WOM, cultural dimensions, nostalgic products, construal level theory.

RESUMEN

A través de esta primera revisión sistemática de la literatura específica del marketing de la diáspora, se encontró que ésta literatura emergente está enfocada en las oportunidades de comercio, turismo y aculturación entre personas de países con diferentes idiomas en un solo país anfitrión. Esta investigación contribuye a comprender el comportamiento de compra de la diáspora, específicamente con respecto a productos y servicios nostálgicos, en un contexto internacional más amplio considerando cinco países anfitriones: Colombia, Perú, Chile, Ecuador y Panamá, y utilizando la teoría del nivel de conceptualización. Otra contribución es la utilización de las métricas e-WOM derivadas de publicaciones publicitarias en Instagram. Los resultados muestran que los consumidores de la diáspora de los países anfitriones con una mayor cultura individualista, una menor masculinidad y una mayor distancia geográfica de su tierra natal prefieren el consumo de productos nostálgicos.

PALABRAS CLAVE | Marketing de la diáspora, e-WOM, dimensiones culturales, productos nostálgicos, teoría del nivel de conceptualización.

INTRODUÇÃO

O fluxo de pessoas entre diferentes países é um fenômeno antigo que tem atraído a atenção global, particularmente pelo grande aumento no número de pessoas que deixam seu país natal para fixar residência em outro. Nas últimas três décadas ou mais, o mundo testemunhou esse movimento em um volume sem precedentes. Estatísticas sobre migração global mostram que em 2018, 258 milhões de pessoas residiam em um país diferente de seu país de nascimento, um aumento de 49,1% em relação a 2000 e 153% em relação a 1980 (Vidal & Tjaden, 2018). Esse fenômeno, conhecido como “diáspora”, é definido por Safran (conforme citado em Tambiah, 2017, p. 169, tradução nossa) como “comunidades minoritárias expatriadas que nutrem uma nostalgia ou fantasia sobre seu país natal”.

O termo “diáspora” foi usado pela primeira vez por volta de 250 a.C., quando a Bíblia Hebraica foi traduzida para o grego. Essa tradução, a Septuaginta, usava o verbo *diaspeirein* e o substantivo *diasporá* para se referir à condição de agonia espiritual dos judeus quando banidos pela ira de Deus. Atualmente, vários termos diferentes como “imigrante”, “comunidade étnica”, “refugiado”, “exilado” e “comunidade no exterior”, compartilham de um significado similar (Tambiah, 2017).

Desde 2014, a Venezuela tem experimentado uma grande onda de emigração. Em abril de 2019, mais de 1,2 milhões de venezuelanos viviam na Colômbia e 728.000 no Peru (as duas maiores concentrações dessa diáspora na região), seguidos pelo Chile, Equador e Panamá com 288.000, 263.000 e 94.000 venezuelanos, respectivamente (R4V, 2019). Esse é o maior êxodo migratório da história da América Latina (AL), representando também uma oportunidade para estudos no campo do marketing de diáspora.

A emigração de venezuelanos ocorre em meio a restrições legais e políticas no país. Em 2015, os acordos de integração regional entre as nações mencionadas acima desobrigavam a solicitação de vistos ou a apresentação de passaportes (Comunidade Andina e Mercosul). Essa situação mudou em agosto de 2017, quando a Venezuela foi suspensa do Mercosul sob a acusação de que seu governo violara a “cláusula democrática” do acordo (R4V, 2019) e perdeu os benefícios relacionados a imigração. Assim, a partir daquele ano cada país determinou sua própria política de imigração para com a Venezuela. O Panamá foi o primeiro país que, em outubro de 2017, passou a solicitar que os venezuelanos apresentassem passaporte e visto. Peru, Chile e Equador implementaram requisitos de passaporte e visto em 2019. A Colômbia autorizava apenas entradas temporárias, sempre com passaporte. Por outro lado, os venezuelanos relatavam dificuldades em obter um passaporte em seu país, dado o alto custo e a burocracia. Ainda, antes de 2017, a maioria dos imigrantes venezuelanos entrava ilegalmente na Colômbia, Peru e Equador, sendo que esses países implementaram políticas de regularização com autorizações temporárias que permitiam aos venezuelanos trabalhar e ter acesso a saúde e educação primária para suas crianças. Já as políticas atualmente implementadas desencorajam a migração legal, e um visto humanitário é a única rota legal disponível para os venezuelanos – mesmo que muitos pedidos desse tipo de visto não estão sendo concedidos (R4V, 2019).

Mais de 5 milhões de venezuelanos vivem no exterior (R4V, 2019), e entender como essa diáspora satisfaz suas necessidades é essencial. Infelizmente, os resultados da revisão sistemática da literatura sobre o marketing de diáspora mostram que os estudos relevantes são principalmente qualitativos e descritivos (apenas 23% dos artigos selecionados são quantitativos, com algum suporte teórico). Alguns estudos buscam explicar os impactos das diásporas de uma perspectiva econômica, como o aumento das oportunidades de comércio entre países devido à vantagem que os migrantes têm em conhecer as necessidades de ambos os países (Artal-Tur, Ghoneim

& Peridy, 2015; Kumar & Steenkamp, 2013; Tien & Luan, 2015). Outros estudos se concentram nas oportunidades de turismo, envolvidas em levar os migrantes para visitar sua terra natal (Morgan, Pritchard & Pride, 2003; Murdy, Alexander & Bryce, 2018; Weaver, Kwek & Wang, 2017; Yousaf & Samreen, 2016).

O caso venezuelano, foco deste estudo, visa explicar como a distância psicológica criada pelos diferentes contextos sociais, espaciais e temporais (que são especificamente diferenças culturais) entre países de origem e países anfitriões de uma diáspora leva ao consumo de produtos nostálgicos. O termo “Nostalgia” em inglês – que possui a mesma grafia na língua portuguesa – é descrito como “um anseio sentimental ou uma afeição melancólica por um período no passado” (Oxford Dictionary, n.d., tradução nossa).

Esta pesquisa traz três contribuições para a literatura emergente sobre o marketing de diáspora. Primeiramente, traz uma revisão detalhada da literatura sobre o tópico, visando distinguir essa perspectiva de outras disciplinas que também examinam o fenômeno “diáspora”. Em segundo lugar, o estudo amplia o uso da *construct level theory* (CLT) (ou teoria do nível de interpretação) (Liberman, Trope & Wakslak, 2007) a um novo domínio para ajudar a explicar o comportamento dos consumidores em diáspora em um contexto internacional mais abrangente. O enfoque em cinco países anfitriões foi inovador, uma vez que os estudos anteriores se concentraram em apenas um, o que significa que a validade teórica externa passa a ser maior. Finalmente, o estudo usa métricas de marketing boca-a-boca digital, ou e-WOM (*word of mouth*) para confirmar hipóteses sobre a busca dos consumidores da diáspora por produtos nostálgicos. A seção a seguir apresenta uma revisão da literatura realizada para resumir os temas mais comumente estudados no marketing de diáspora.

REVISÃO DA LITERATURA

Esta revisão visa analisar a literatura sobre o marketing de diáspora, evitando os escritos que dizem respeito a diáspora em geral. Foi realizada uma busca sistemática e focada nesse domínio específico, identificando artigos relevantes nas principais bases de dados e motores de busca, como WoS, EBSCOhost, Science Direct, Emerald, JSTOR e SpringerLink. Foram selecionados apenas artigos publicados nas áreas de comunicação, hotelaria, lazer, esportes, turismo, economia, gestão e negócios. Após a leitura e confirmação que os artigos se encaixam no domínio do marketing de diáspora, foram obtidos 35 artigos na revisão final (Quadro 1). O processo contribuiu para a identificação dos principais tópicos de pesquisa relacionados ao marketing de diáspora e permitiu observar a evolução dessa área do marketing, as teorias relevantes, as perspectivas conceituais e as metodologias utilizadas, bem como confirmou a lacuna na literatura que o presente artigo busca preencher.

O conceito de marketing de diáspora é recente e emergente: o interesse acadêmico em marketing de diáspora cresceu lentamente até quatro anos atrás. Dos artigos estudados, 71% foram publicados após este período, 54% deles são qualitativos, 43% são quantitativos e 3% utilizam métodos mistos. Além disso, 56% apresentam um suporte teórico: 20% se apoiam na teoria da aculturação, 11% em teorias econômicas, 11% em teorias culturais ou de país, 6% em teorias psicológicas e 6% em teorias sociológicas. Os outros 44% são estudos empíricos e descritivos sem qualquer suporte teórico.

Uma das abordagens teóricas utilizadas foi a teoria da aculturação (TA), que se relaciona com o processo de aculturação do consumidor (Penaloza, 1994). Entre os autores que adotaram essa abordagem estão Brown (1980), que sugere um processo de aculturação na diáspora em quatro etapas; Kumar e Steenkamp (2013), que segmentaram os consumidores em diáspora para ajudar as empresas de mercados emergentes a construir marcas

internacionais; e Demangeot, Broderick e Craig (2015), que explicaram o processo de adaptação multicultural em mercados localizados geograficamente. Com base no nível de aculturação, autores como Kim e Chen (2016) explicaram a resposta de consumidores em diáspora a estratégias de produto localizadas ou não etnicizadas e Dey, Balmer, Pandit, Saren e Binsardi (2017) explicaram o duplo processo de aculturação da diáspora (adaptação e integração). Ainda, Dey et al. (2019) investigou como o consumo de produtos étnicos afeta a aculturação de consumidores em diáspora e, finalmente, Quinn e Devasagayam (2005) adaptaram e validaram a escala de etnia Suinn-Lew da psicologia social para medir a aculturação de comunidades em diáspora.

Quadro 1. Pesquisas representativas do marketing de diáspora, organizadas por ano

Autores	Método	Perspectiva Teórica/Conceitual	País de origem e país anfitrião
Quinn e Devasagayam (2005)	Quantitativo	Aculturação e etnicidade autoidentificada	Comunidade indiana em diáspora nos EUA
Frank et al. (2012)	Quantitativo	Estrutura do índice de satisfação do cliente	Comunidade chinesa em diáspora no Japão
Kumar e Steenkamp (2013)	Qualitativo	Teoria da aculturação	Comunidade indiana em diáspora nos EUA
Holak (2014)	Qualitativo	Abordagem da nostalgia e perspectivas sociológicas, históricas e interculturais	Comunidade russa em diáspora em Nova York, EUA
Cross e Gilly (2014)	Misto	Teoria do capital cultural	Pessoas filipinas, mexicanas, taiwanesas, chilenas, australianas, iranianas, bielorrussas, vietnamitas e sul-africanas em diáspora, casados(as) com esposa(o) nascida(o) nos EUA.
Demangeot et al. (2015)	Qualitativo	Teoria da aculturação	--
Artal-Tur et al. (2015)	Quantitativo	Abordagem de rede no relacionamento de migração comercial	Comunidade egípcia em diáspora na França
Badinella e Chong (2015)	Qualitativo	Sociologia econômica, inserção social e relações sociais	Comunidades negras africanas em diáspora em Londres, Reino Unido
Brillon (2015)	Qualitativo	Economia política	Comunidades filipinas em diáspora em todo o mundo e nas Filipinas
Tien e Luan (2015)	Quantitativo	Teorias de comércio internacional	Comunidades chinesas em diáspora em Taiwan
Chandrasen (2016)	Quantitativo	Teoria da aculturação	Estudantes internacionais no Reino Unido
Kim e Chen (2016)	Qualitativo	Teoria da aculturação	Asiáticos em diáspora nos EUA
Yousaf e Samreen (2016)	Quantitativo	Perspectiva de marca do país	Comunidades paquistanesas em diáspora nas universidades chinesas e malaias.
Dey et al. (2017)	Qualitativo	Teoria da aculturação	Asiáticos em diáspora no Reino Unido.
Guzmán et al. (2017)	Quantitativo	Autoconceitos	Mexicanos na Cidade do México e mexicanos em diáspora na região metropolitana de Dallas/Fort Worth, EUA
Papadopoulos et al. (2017)	Quantitativo	Imagem produto-país e teoria da animosidade	Egípcios em diáspora no Canadá
Weaver et al. (2017)	Qualitativo	reações cognitivas, afetivas e conativas	Turistas de etnia Chinesa na China Continental
Henthorne et al. (2018)	Quantitativo	Teoria da identificação social	Descendentes Africanos na África do Sul, Brasil e EUA
Zhao et al. (2018)	Quantitativo	Efeitos culturais	Consumidores Sino-americanos
Dey et al. (2019)	Qualitativo	Teoria da aculturação	Consumidores étnicos em Londres, Reino Unido.

Os estudos baseados em teorias econômicas, por outro lado, procuraram principalmente explicar como as redes de migrantes ajudam as empresas nacionais (Brillon, 2015; Artal-Tur et al., 2015; Tien & Luan, 2015). Badinella e Chong (2015) usaram a sociologia econômica, a inserção social e as relações sociais para estudar as práticas estéticas da comunidade negra em diáspora no mercado de arte. Frank, Abulaiti e Enkawa (2012) exploraram as diferenças na satisfação do cliente, intenção de recompra e marketing boca a boca entre consumidores nascidos na China residindo no Japão e consumidores japoneses em seu próprio país. Yousaf e Samreen (2016) estudaram a influência da mídia na reputação de marca no Paquistão. Mais recentemente, Papadopoulos, Banna e Murphy (2017) avaliaram o efeito da afinidade, animosidade e imagens da pátria nas intenções de compra.

Do ponto de vista sociológico, Henthorne, Williams e George (2018) examinaram o comportamento de reclamação dos consumidores africanos em diáspora com base na teoria da identificação social. Holak (2014) estudou a evocação nostálgica por meio da cozinha tradicional russa. Finalmente, artigos empíricos e descritivos foram dedicados ao estudo do turismo de diáspora (Murdy et al., 2018), a penetração internacional de produtos por meio de redes de consumidores em diáspora (Bundas, 2018), comportamento do consumidor em diáspora (Morgan et al., 2003), alimentação do consumidor (Mostafa, 2018) e sua aculturação e atuação no varejo (Bundy, 2017), bem como danos à imagem da comunidade em diáspora causados notícias negativas (Ogunyemi, 2018).

Independentemente da base teórica usada para estudar os comportamentos de indivíduos em diáspora, os fatores culturais parecem ser um elemento-chave. Para ilustrar seus efeitos, Cross e Gilly (2014) descobriram que famílias com casais imigrantes biculturais se engajaram mais rapidamente com a cultura anfitriã do que as famílias monoculturais. Outro estudo baseado nas dimensões culturais de Hofstede mostrou a influência dos papéis culturais de gênero (Zhao, Sun, Devasagayam e Clendenen, 2018). Da mesma forma, Guzmán, Paswan e Fabrize (2017) mostraram que a percepção de uma marca é diferente para latinos que residem em seu país de origem do que para imigrantes, devido às diferenças culturais. Já Weaver et al. (2017) descobriram que chineses em diáspora têm elevado grau de conexão cultural com a China.

Desde que o presente estudo deu por concluída a revisão sistemática da literatura, outros artigos foram publicados. Entretanto, essas novas pesquisas não alteraram as conclusões aqui apresentadas. Esses novos artigos tiveram por foco a influência das redes de diáspora na difusão de produtos (Elo, Minto-Coy, Silva & Zhang, 2020; Matejowsky, 2020) e como os níveis de aculturação de comunidades em diáspora estão relacionados às motivações para viagens de lazer e experiência no país de origem (Preez e Govender, 2020).

A revisão mostra que a literatura sobre marketing de diáspora se concentra principalmente em explicar os impactos, os elementos de influência e as oportunidades relacionadas aos negócios. Os estudos, portanto, têm dado pouca importância a compreensão sobre a compra de produtos nostálgicos por parte das comunidades em diáspora, o que é uma lacuna na literatura.

Outro tópico importante a ser analisado é o marketing boca a boca ou *word of mouth* (WOM), que é a forma como os consumidores compartilham informações sobre produtos, serviços, marcas ou empresas. O “boca a boca digital” ou e-WOM, refere-se a esse compartilhamento de informações quando feito pela Internet (por meio de “curtidas” em mídias sociais, resenhas, comentários, tweets, postagens em blogs, etc.) (Rosario, Sotgiu, Valck & Bijmolt, 2016). As evidências da relação positiva entre o e-WOM e as vendas são abundantes (ver Rosario et al., 2016) e, por esse motivo, medir o e-WOM é uma forma válida de estimar o comportamento de compra. O e-WOM inclui comunicação não textual, como “curtir” ou “retuitar”, bem como publicação de comentários, e pode ser definido como avaliação positiva ou negativa de um cliente potencial ou atual de um anúncio, marca ou empresa. Além disso, um usuário do Instagram, por exemplo, ao invés de escrever um comentário ou compartilhar uma

postagem, utiliza clicar no botão “curtir” como uma maneira rápida de mostrar sua aprovação, pois, neste caso, os principais métodos de interação e comunicação do Instagram são a postagem de imagens e as curtidas. A literatura sobre comunicação na internet considera curtir e comentar uma postagem como e-WOM, já que essas ações do usuário representam uma expressão de sua opinião pública (Vries, Gensler & Leeflang, 2012). Especificamente, Rosario et al. (2016) conduziram uma meta-análise e descobriram que o número de curtidas como e-WOM afeta mais as vendas do que qualquer outra métrica de qualificação, seja positiva ou negativa.

REFERENCIAL TEÓRICO E DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES

Diferentes referenciais teóricos foram usados para explicar o marketing de diáspora e eles focaram principalmente na teoria da aculturação (TA) e teorias das áreas de economia, psicologia e sociologia. Esses estudos (Tabela 1), no entanto, foram realizados principalmente em contextos com barreiras linguísticas significativas e uma grande distância cultural entre os países de origem e anfitriões (Chandrasen, 2016; Dey et al., 2017, 2019; Kim & Chen, 2016). No caso venezuelano não existe barreira linguística, visto que o espanhol é a língua oficial em todos os países estudados. Tampouco há, nesse caso, conflitos militares ou religiosos – condições que costumam gerar animosidade à marca (Papadopoulos et al., 2017). A TA é usada para descrever o processo de adaptação e assimilação da comunidade em diáspora à cultura do país anfitrião (Brown, 1980). A aquisição de produtos nostálgicos indica o fenômeno oposto: a cultura de origem da comunidade em diáspora está sendo afirmada, sinalizando a falta de um processo de aculturação. De-Juan-Vigaray, Garau-Vadell e Sesé (2021) encontraram uma relação entre tempo de residência e aculturação e, posteriormente, aculturação de compras, que se refere ao nível de apego a negócios associados à origem étnica de alguém. Nesse caso, quanto menor o tempo de residência, menos aculturada é a comunidade venezuelana em diáspora, ou seja, há menos aculturação de compras no país anfitrião e manutenção de um apego ao país de origem. Consequentemente, a TA descreve apenas o processo de adaptação da comunidade em diáspora e não possui os mecanismos para explicar uma preferência por produtos nostálgicos, diferentemente da teoria do nível de interpretação (CLT) (Heinberg, Katsikeas, Ozkaya & Taube, 2019).

Tabela 1. Pesquisa sobre marketing de diáspora usando teorias de aculturação

País de origem e país anfitrião	Idioma	Distância Cultural (Kogut & Singh, 1988)	Autores
EUA/Índia	Inglês/Hindi	75,4	Quinn e Devasagayam (2005)
Japão/China	Japonês/Mandarim	79,8	Frank et al. (2012)
Reino Unido/Nigéria	Inglês/Hauçá	87,2	Badinella e Chong (2015)
França/Egito	Francês/Árabe Moderno Padrão	85,0	Badinella e Chong (2015)
EUA/China	Inglês/Mandarim	112,1	Kim e Chen (2016)
EUA/Filipinas	Inglês/Tagalo e Inglês	84,2	Kim e Chen (2016)
EUA/México	Inglês/Espanhol	87,1	Guzmán et al. (2017)
Canadá/Egito	Inglês e Francês/ Árabe Moderno Padrão	100,0	Papadopoulos et al. (2017)
Reino Unido/China	Inglês/Mandarim	100,7	Dey et al. (2019)

Nota: O cálculo da Distância Cultural foi feito usando os indicadores de Hofstede (2019)

Por esse motivo, o presente estudo usa a CLT como sua estrutura (Lieberman et al., 2007), o que ajuda a explicar como as pessoas pensam em eventos “distantes” e porque preferem marcas e produtos nostálgicos que estão associados a eventos socialmente, espacialmente, e temporalmente distantes (Heinberg et al., 2019).

A CLT diz respeito a interpretação dos eventos, sendo que eventos “próximos” são representados por recursos concretos, pouco estruturados, que demandam baixo nível de cognição, de característica casual e ricos detalhes. Em contraste, os eventos distantes são representados por uma abstração que demanda alto nível de cognição, de simbolizações esquemáticas e descontextualizadas, omitindo características casuais e secundárias (Trobe, Liberman & Wakslak, 2007). Descobriu-se que existe uma relação entre distância psicológica e abstração, especificamente, diferença temporal na abstração, o que evidencia a relação entre a interpretação e as dimensões da distância espacial, distância social e a probabilidade de que um evento ocorra (Trobe et al., 2007). Especificamente, a semelhança interpessoal é uma forma de distância social: estudos anteriores mostram que pessoas semelhantes são percebidas como socialmente mais próximas umas das outras do que de pessoas diferentes, que está associado à distância social (Liviatan, Trope & Liberman, 2008).

As comunidades venezuelanas em diáspora estão social, espacial e temporalmente distantes de sua terra natal. A ausência de parentes e amigos acarreta a distância social, o fato de estar longe de sua terra natal indica distância espacial, e o fato de o tempo ter passado desde a infância leva à distância temporal. Por sua vez, a distância pode evocar um anseio por marcas, produtos, serviços e formas de entretenimento oriundos da terra natal.

A CLT afirma que a distância psicológica muda as representações mentais das pessoas sobre os eventos (Liviatan et al., 2008). As diferenças nas dimensões culturais são uma forma de distância social. Quanto maior a similaridade entre os indivíduos, mais próximos socialmente eles parecem. O oposto ocorre quando as pessoas de um grupo social sentem que não podem se relacionar com outro grupo; nesse caso, uma diáspora remete a uma maior distância psicológica das pessoas tanto em sua terra natal quanto em seu país anfitrião (Liviatan et al., 2008).

Hofstede (2019) define cultura “como a programação mental coletiva da mente humana que distingue um grupo de pessoas de outro” (p. 6, tradução nossa), o que significa que as diferenças culturais entre a pátria de origem de uma comunidade em diáspora e seu país anfitrião devem criar distância social, conforme indicado pela CLT. As três distâncias psicológicas: sociais, espaciais e temporais estão associadas à decisão de compra no caso de produtos nostálgicos (Heinberg et al., 2019). O apego emocional à marca refere-se à conexão afetiva que os consumidores formam com elas, e isso corresponde ao aspecto social da CLT (Heinberg et al., 2019). Como resultado, a distância social está associada a uma preferência por consumir produtos nostálgicos (Heinberg et al., 2019).

As diferenças de dimensão cultural entre o país de origem e o país anfitrião também criam um distanciamento social das comunidades em diáspora que levam a uma preferência pelo consumo de produtos nostálgicos. A distância social aparece quando o país anfitrião possui um nível mais alto de individualismo do que a terra natal, porque nas sociedades coletivistas os indivíduos pertencem a grupos internos fortemente unidos que cuidam deles em troca de lealdade, enquanto que nas sociedades individualistas eles devem cuidar de si próprios (Hofstede, 2019). Isso pode afetar as pessoas em diáspora devido a maior distância social, o que, por sua vez, leva a uma preferência por produtos nostálgicos. Além disso, há evidências de que países coletivistas (como a Venezuela) preferem produtos hedônicos (Talay, Akdeniz, Obal & Townsend, 2019) e marcas locais (Krautz & Hoffmann, 2017). Consequentemente, elabora-se a seguinte hipótese:

H1: Em países anfitriões onde o individualismo é mais elevado do que no país de origem, as compras de produtos nostálgicos realizadas por consumidores em diáspora são maiores do que em países anfitriões onde o individualismo é similar ao encontrado no país de origem.

Da mesma forma, quando há uma diferença entre o país de origem das comunidades em diáspora e o país anfitrião em termos da dimensão cultural da masculinidade, pode haver uma sensação de aumento da distância social. Altos níveis de masculinidade indicam que uma sociedade é movida pela competição, realização e sucesso, enquanto altos níveis de feminilidade significam que o valor dominante na sociedade é cuidar do próximo, que a qualidade de vida é um importante sinal de sucesso e que destacar-se na multidão não é admirável (Hofstede, 2019). Isso sugere que comunidades em diáspora oriundas de um país com alta masculinidade vivendo em um país anfitrião onde há uma maior feminilidade podem tender a consumir produtos de sua terra natal como um sinal de sucesso. Para pessoas de um país com alta masculinidade como a Venezuela, o sucesso e o reconhecimento são uma parte inerente das normas sociais (Hofstede, 2019). Para os grupos masculinos, comprar produtos caros e da última moda em diferentes lojas especializadas é uma forma de mostrar sucesso e status (Kumar & Pansari, 2016). Ainda, a evocação nostálgica por meio da culinária tradicional da terra natal pode estabelecer uma conexão social (Holak, 2014), o que significa que comprar produtos nostálgicos poderá sinalizar sucesso, já que seriam produtos importados e caros, e seu consumo representa um indício de sucesso (Talay, Townsend e & Yenyurt, 2015). Portanto, a seguinte hipótese é postulada:

H2: Em países anfitriões com menor masculinidade em comparação com a terra natal das comunidades em diáspora, as compras de produtos nostálgicos por parte dessa comunidade são maiores do que quando os países anfitriões apresentam uma masculinidade igual a do país de origem.

Imigrantes recém-chegados ainda precisam encontrar maneiras de gerar renda suficiente para atender às suas necessidades básicas, como alimentação, moradia, saúde e educação. Apesar de sua herança espanhola comum, os países latino-americanos apresentam diferentes níveis de desenvolvimento econômico (Vassolo, Castro & Gomez-Mejia, 2011).

O desenvolvimento econômico de um país influencia todos os seus agentes econômicos, sendo que um baixo desenvolvimento indica que as empresas terão menos clientes, menos canais de distribuição, menos infraestrutura, menos oportunidades de negócios e maiores riscos que influenciam as decisões tomadas pelos latino-americanos (Palomino-Tamayo, Timana & Cerviño, 2020). O desenvolvimento econômico de um país também influencia as decisões do consumidor das marcas e o desempenho delas no mercado (Talay et al., 2015). O menor desenvolvimento nos países latino-americanos é caracterizado pela falta de empregos, onde as pessoas recorrem a empregos informais para sobreviver (Vassolo et al., 2011) e há um contexto que gera dificuldades econômicas pessoais, desperta animosidade em relação à compra de produtos estrangeiros (produtos do país anfitrião) e resulta em uma preferência por produtos relacionados ao grupo (Leonidou, Kvasova, Christodoulides & Tokar, 2019). Consequentemente, essa animosidade cria uma distância social que fortalece o senso de pertencimento entre venezuelanos em diáspora e leva a uma preferência pelo consumo de produtos nostálgicos, como prevê a CLT. Assim, elabora-se a seguinte hipótese:

H3: Em países anfitriões com menor (maior) desenvolvimento econômico do que o país de origem, as compras de produtos nostálgicos por parte da comunidade em diáspora são maiores (menores) do que nos países anfitriões em que o desenvolvimento econômico é maior (menor) do que na terra natal.

A proximidade geográfica reduz os custos de transporte e comunicação e facilita a interação pessoal, a troca de informações e o comércio internacional (Ghemawat, 2001). A maior distância geográfica entre o país de origem e o país anfitrião aumenta a distância espacial, o que distorce as percepções (Choi & Yenyurt, 2015), causando um sentimento de saudade de casa que as comunidades em diáspora tentam amenizar consumindo produtos nostálgicos (Heinberg et al., 2019). Portanto, diásporas em países geograficamente distantes de sua terra natal tendem a buscar o consumo de produtos nostálgicos em maior grau. Consequentemente, apresenta-se a quarta hipótese:

H4: As compras de produtos nostálgicos por parte da comunidade em diáspora são maiores em países anfitriões que ficam mais distantes geograficamente do país de origem do que no caso de comunidades em diáspora que emigraram para países anfitriões que ficam geograficamente mais próximas do país de origem.

METODOLOGIA

Fonte dos dados e amostra

Em plataformas de mídia social como Facebook, Twitter e Instagram, os usuários podem seguir outros, comentar sobre suas postagens e rastrear os posts assinalados como “curtir” e comentários que suas próprias postagens recebem. Embora o Facebook e o Twitter incorporem imagens, os usuários também dependem muito de texto, postagens compartilhadas e outros tipos de interações sem imagens. No Instagram, no entanto, as imagens dominam e seus usuários contam com “curtir” como o principal meio de interação e comunicação (Schmeichel, Kerr & Linder, 2020).

O foco exclusivo do Instagram em imagens o diferencia de outras plataformas e é a razão pela qual o Instagram foi escolhido como a fonte de dados para esta pesquisa. O uso de fotografias e imagens faz com que um dos assuntos mais recorrentes seja a relação entre o Instagram e a nostalgia. Vários autores atribuem essa relação entre Instagram e nostalgia à estética dos filtros que ele utiliza, que podem reproduzir facilmente uma combinação de texturas de filmes, formatos de enquadramento, tons, pátinas e efeitos vintage, incluindo cores quentes e o formato quadrado das câmeras Kodak e Polaroid, matização de cores e formatos de borda que lembram a tecnologia analógica (Wagner, 2018). Em resumo, o Instagram é a plataforma mais adequada para estudar a nostalgia.

Tão importante quanto e em contraste com o Facebook, é comum que os usuários do Instagram sigam, vejam, curtam e comentem fotos de pessoas que não conhecem pessoalmente. Mas o número de estranhos seguidos e a maior frequência de postagem estão associados à depressão (Reece & Danforth, 2017) – e devido aos processos de aculturação que as comunidades em diáspora vivenciam, a depressão é de fato comum entre eles (Brown, 1980). A associação do Instagram com a depressão o torna uma fonte de dados apropriada para este estudo com foco na nostalgia.

Muitas pessoas na diáspora venezuelana no Instagram frequentemente procuram informações sobre o status de imigração e veem publicidade orientada para a Venezuela (veja a Tabela 2). Os perfis do Instagram mostrados na Tabela 2 foram selecionados porque possuem o maior número de seguidores em cada país anfitrião e efetuam postagens publicitárias que podem ser analisadas.

Tabela 2. Comunidades online de venezuelanos em diáspora, por país

PAÍS	REDE SOCIAL INSTAGRAM	SEGUIDORES	LINK
COLÔMBIA	Tu Pana en Colombia	72,2 mil	https://www.instagram.com/tupanaencolombia/
PERU	Peruzuela	150 mil	https://www.instagram.com/peruzuela/?hl=es-la
CHILE	Venezolanos en Chile	411 mil	https://www.instagram.com/venezolanosenchile/
EQUADOR	Venezolanos En Ecuador	21,8 mil	https://www.instagram.com/venezolanosenecuadoroficial/?hl=es-la
PANAMÁ	Panazolanos	39,7 mil	https://www.instagram.com/panazolanos/?hl=es-la

Medidas

Conforme demonstrado na revisão da literatura, as curtidas do marketing boca a boca digital (e-WOM) são uma métrica poderosa que afeta as vendas (Rosario et al., 2016). Assim, este estudo considera o número de curtidas em postagens de publicidade como uma medida de e-WOM entre as comunidades venezuelanas online no Instagram que estão em diáspora na Colômbia, Peru, Chile, Equador e Panamá.

Os índices de Hofstede (Hofstede, 2019) foram usados na medição das dimensões culturais. Para classificar cada país anfitrião aplicando as dimensões de masculinidade/feminilidade e individualismo, foi utilizada a distância cultural (Kogut & Singh, 1988), nesse caso, apenas para fins de classificação, existindo uma dimensão por agrupamento. A distância cultural entre o país anfitrião e a Venezuela mostra se o país é maior ou menor que ela em dimensão cultural. O modelo cultural de Hofstede foi usado nesta pesquisa pela sua adequação ao estudo na escala de país, ao invés do modelo de Schwartz que é apropriado para aplicação em nível individual – o que não é o caso neste estudo (para uma discussão mais aprofundada, ver Fischer, Vauclair, Fontaine & Schwartz, 2010).

Para mensurar a distância do desenvolvimento econômico entre país de origem (Venezuela) e os países anfitriões, foi adotada a diferença percentual no PIB per capita de 2018 (Palomino-Tamayo et al., 2020), adotando como fonte de informação o banco central de cada país.

Já a distância geográfica foi mensurada pela distância entre as capitais da Venezuela e dos países anfitriões, a partir das coordenadas geográficas registradas na base de dados GeoDist, CEPII (2019).

A partir de uma busca realizada na plataforma Instagram entre os meses de maio e outubro de 2019, obteve-se uma amostra total de 44 postagens publicitárias feitas em grupos de venezuelanos em diáspora na Colômbia, 40 no Peru, 40 no Chile, 84 no Equador e 50 no Panamá. A amostra final somou 258 anúncios, que receberam ao todo 30.785 curtidas (métrica de e-WOMs utilizada), ou seja, uma média de 119 e-WOMs por anúncio. As postagens de publicidade foram submetidas a revisão por dois pesquisadores que as classificaram em dez categorias diferentes. Os pesquisadores são professores de marketing com conhecimento em publicidade que não se envolveram de outra forma no estudo e, para evitar qualquer viés, não receberam informações anteriores sobre seu título, objetivos ou hipóteses. Os anúncios foram facilmente classificados devido à natureza gráfica das publicações do Instagram e à franqueza do texto que as acompanhava. Os dois pesquisadores e os autores do estudo definiram os nomes das categorias e consolidaram todos os serviços (manifestados de forma bastante diversa nas postagens) em apenas uma categoria, “serviços relacionados à Venezuela”. Um dos pesquisadores dividiu a categoria “procura-se ajudante” em duas subcategorias: “procura-se ajudante especializado” e “procura-se ajudante geral”. A principal diferença na classificação realizada por cada pesquisador se deu nos nomes atribuídos às categorias, o que foi facilmente ajustado dada a grande semelhança observada entre elas.

Uma segunda revisão foi conduzida para categorizar os anúncios como “nostálgicos” ou “econômicos”. Quando os autores discordaram da classificação, submeteram os anúncios à uma nova revisão. Os produtos e serviços nostálgicos relacionados ao país de origem (o foco principal do estudo), incluíram comida venezuelana (arepas, tamales, chocolates, pão de presunto, etc.), entretenimento venezuelano (festas ou concertos com música e artistas venezuelanos), serviços relacionados a Venezuela (serviços de envio de presentes e remédios aos parentes na Venezuela, importação de alimentos e passagens aéreas ou de ônibus do país anfitrião para a Venezuela) e transferência de dinheiro (devido às restrições do governo venezuelano, esses serviços somente permitiam envios em moeda venezuelana). Os produtos econômicos incluíam anúncios de procura de ajudante (anúncios colocados por agências de empregos; anúncios de feiras de empregos voltados para os venezuelanos; e anúncios de procura de ajudante geral para trabalho manual, vendas e cargos administrativos que não exigiam nenhum treinamento prévio), anúncios de procura de ajudante especializado (anúncios que procuram técnicos e profissionais, como eletricitistas, barbeiros, padeiros e engenheiros com algum grau de especialização e experiência), anúncios de oportunidades educacionais (cursos técnicos ou programas para obter certificações do país anfitrião), anúncios de produtos básicos de consumo (computadores, telefones celulares, medicamentos de venda livre) e anúncios de serviços financeiros (hipotecas e empréstimos para a compra de veículos).

RESULTADOS

Três das dez categorias de publicidade identificadas receberam a maioria das curtidas: entretenimento venezuelano, comida venezuelana e anúncios do tipo “procura-se ajudante”, sendo que houve alguma variação dependendo do país anfitrião. A Tabela 3 exibe as estatísticas descritivas do e-WOM para cada categoria de anúncio e resume o comportamento do e-WOM da comunidade venezuelana em diáspora. Anúncios de entretenimento venezuelano geraram mais e-WOM no Peru (média = 255 e DP = 252) e no Equador (média = 124 e DP = 159). Também foram importantes no Panamá (média = 13 e DP = 7), Colômbia (média = 104 e DP = 66) e Chile (média = 309 e DP = 141). Os anúncios em busca de ajudantes foram os mais curtidos na Colômbia (média = 204 e DP = 78), o segundo mais curtido no Chile (média = 433 e DP = 162), e não tão relevante no Equador (média = 57 e DP = 35) e no Panamá (média = 6 e DP = 7). Outra categoria que gerou alto e-WOM em todos os países foi a comida venezuelana, especialmente na Colômbia (média = 149 e DP = 39), Peru (média = 118 e DP = 68), Equador (média = 92 e DP = 73), e Panamá (média = 12 e DP = 10). Alguns casos excepcionais foram observados: no Panamá, os anúncios de oportunidades educacionais geraram os maiores e-WOM (média = 15 e DP = 2) naquele país, enquanto no Chile os anúncios de serviços financeiros foram os que mais geraram e-WOM (média = 804 e DP = 478).

Uma análise de variância (ANOVA) e o Teste t de Welch foram conduzidos para testar as hipóteses, onde a variável dependente para cada grupo de países anfitriões foi o e-WOM dos anúncios. Em primeiro lugar, os países anfitriões foram classificados, usando percentual de distância cultural (DC), como apresentando maior individualismo (Peru DC = + 33% e Chile DC = + 92%), ou individualismo em nível semelhante ao da Venezuela (Colômbia DC = + 8%, Equador DC = -33% e Panamá DC = -8%). Os resultados indicam diferenças entre os grupos que são consistentes com a H1: países com maior individualismo que a Venezuela (média = 205 e DP = 38,8), têm e-WOM maior do que países com igual individualismo (média = 74 e DP = 9,7) (Figura 1 – A). A diferença é significativa e positiva (Mdif = 131, DPdif = 39,9, GL de Welch = 39,7, t = -3,27, p < 0,01) e confirma a hipótese H1. Como verificação de robustez, a estimativa foi executada sem os dados do Equador. Os resultados indicaram

que os outros países ainda tinham aproximadamente o mesmo nível de individualismo (média = 43 e DP = 57). A diferença permaneceu significativa e positiva (Mdif = 162, GL de Welch = 38,1, $t = -4,099$, $p < 0,0001$); portanto, os resultados permaneceram válidos.

Tabela 3. Estatísticas descritivas do e-WOM por país e categoria de publicidade

	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	MIN	MAX
COLÔMBIA				
Procura-se ajudante	204	78	110	315
Comida venezuelana	148	59	65	226
Entretenimento venezuelano	104	66	51	178
Consultoria de trabalho	44	14	28	70
Serviços relacionados à Venezuela	36	11	20	43
Transferência de dinheiro	29	12	13	49
PERU				
Entretenimento venezuelano	255	252	24	602
Oportunidades educacionais	142	133	32	517
Doação de telefone celular	121	93	39	362
Comida venezuelana	117	68	41	173
Serviços relacionados à Venezuela	91	49	18	146
CHILE				
Serviços financeiros	804	478	294	1243
Procura-se ajudante	433	162	194	643
Entretenimento venezuelano	309	141	134	593
Serviços relacionados à Venezuela	187	81	29	274
Serviço especializado	145	57	76	238
ECUADOR				
Entretenimento venezuelano	124	159	23	855
Serviços relacionados à Venezuela	94	72	15	258
Comida venezuelana	92	73	30	236
Oportunidades educacionais	58	52	4	195
Procura-se ajudante	57	35	2	114
Serviço especializado	46	15	30	66
Transferência de dinheiro	30	2	32	119
PANAMA				
Oportunidades educacionais	15	2	13	17
Entretenimento venezuelano	13	7	7	20
Comida venezuelana	12	10	2	22
Procura-se ajudante	6	7	1	24
Produtos de consumo básico	5	3	2	12
Serviços relacionados à Venezuela	4	3	1	12

Posteriormente, os países anfitriões foram classificados, usando percentual de DC, como apresentando um menor grau de masculinidade (Peru = -42%, Chile = -62% e Panamá = -40%), ou igual masculinidade em relação a Venezuela (Colômbia DC = -12% e Equador DC = -14%). Também aqui há diferenças nos resultados (Figura 1 – B) entre países com masculinidade menor que a Venezuela (média = 118 e DP = 16,2), que possuem e-WOM maior, e países com masculinidade igual (média = 67 e DP = 11,4). Da mesma forma, a diferença é significativa e positiva (Mdif = 51, DPdif = 19,1, GL de Welch = 133,2, $t = 2,59$, $p < 0,01$), confirmando a H2.

Para testar a H3, os países anfitriões foram classificados como países com uma maior distância de desenvolvimento econômico em relação a Venezuela (Chile e Panamá) ou uma menor distância de desenvolvimento econômico em relação a Venezuela (Peru, Colômbia e Equador). Nesse caso, foram poucas as diferenças nos resultados (Figura 1 – C). Países anfitriões com maior distância de desenvolvimento econômico (média = 131 e DP = 45,4), apresentaram valores de e-WOM semelhantes aos de países com menor distância de desenvolvimento econômico (média = 100 e DP = 10,6). Neste caso, a diferença não é significativa (Mdif = 31, DPdif = 46,6, GL de Welch = -34,6, $t = -0,65$, $p = 0,74$) e, portanto, a H3 não foi confirmada.

Já no caso da H4, os países anfitriões foram classificados por sua distância geográfica em relação ao país de origem. Colômbia e Panamá são mais próximos da Venezuela, enquanto Equador, Peru e Chile são mais distantes geograficamente. Os países anfitriões a uma distância geográfica maior (média = 144 e DP = 18,9), tiveram valores de e-WOM mais altos (ver Figura 1 – D) do que os países anfitriões que estavam mais próximos (média = 43 e DP = 7). A diferença foi significativa e positiva (Mdif = 101, DPdif = 20,5, GL de Welch = 118,7, $t = 4,92$, $p < 0,001$), confirmando a H4.

Finalmente, o efeito médio do tratamento (ATE) da população foi estimado (Tabela 4) com base em uma comparação direta entre comunidades de diáspora separadas em grupo de tratamento e grupo de controle, que receberam diferentes níveis de tratamento pareado por meio de observação – uma comparação que pode ser interpretada como causal (Imbens & Rubin, 2015). Primeiro, o efeito do tratamento para grupos em diáspora em países com alto individualismo foi estimado usando a métrica e-WOM. Masculinidade, distância de desenvolvimento econômico e distância geográfica foram usados como covariáveis. O resultado mostra um efeito de tratamento significativo e positivo para países anfitriões com alto individualismo (ATE = 70, $z = 2,62$, $p = 0,009$). Então, quando o grupo de países anfitriões com níveis mais baixos de masculinidade foi colocado no grupo de tratamento e os países anfitriões com masculinidade igual a observada na Venezuela foram mantidos como o grupo de controle, com individualismo, distância de desenvolvimento econômico e distância geográfica como covariáveis, houve um efeito positivo e significativo para países com baixos níveis de masculinidade (ATE = 48, $z = 2,58$, $p = 0,010$). Da mesma forma, quando a distância geográfica foi a variável tratada e masculinidade e distância de desenvolvimento econômico foram covariáveis, um efeito significativo e positivo foi encontrado para o grupo em diáspora em um país geograficamente mais distante (ATE = 114, $z = 4,04$, $p < 0,001$). Esses resultados estão em harmonia com as hipóteses H1, H2 e H4.

A metodologia ATE pode ser usada para interpretar os efeitos causais (Imbens & Rubin, 2015). Para comunidades em diáspora no grupo de países anfitriões com menor desenvolvimento econômico, a estimativa do efeito do tratamento com individualismo e distância geográfica como covariáveis não exibe efeito significativo (ATE = -0,27, $z = -0,01$, $p = 0,993$). Portanto, uma inferência causal para a H3 não pode ser feita. Conforme mencionado, esses efeitos são estimados para anúncios de produtos nostálgicos. Para grupos de diáspora em países anfitriões com uma maior distância de desenvolvimento econômico (com masculinidade e distância geográfica como covariáveis), foi encontrado um efeito de tratamento significativo e positivo (ATE = 123, $z = 3,11$, $p = 0,002$).

Figura 1. Resultados da ANOVA, anúncios e-WOM de produtos nostálgicos de países anfitriões

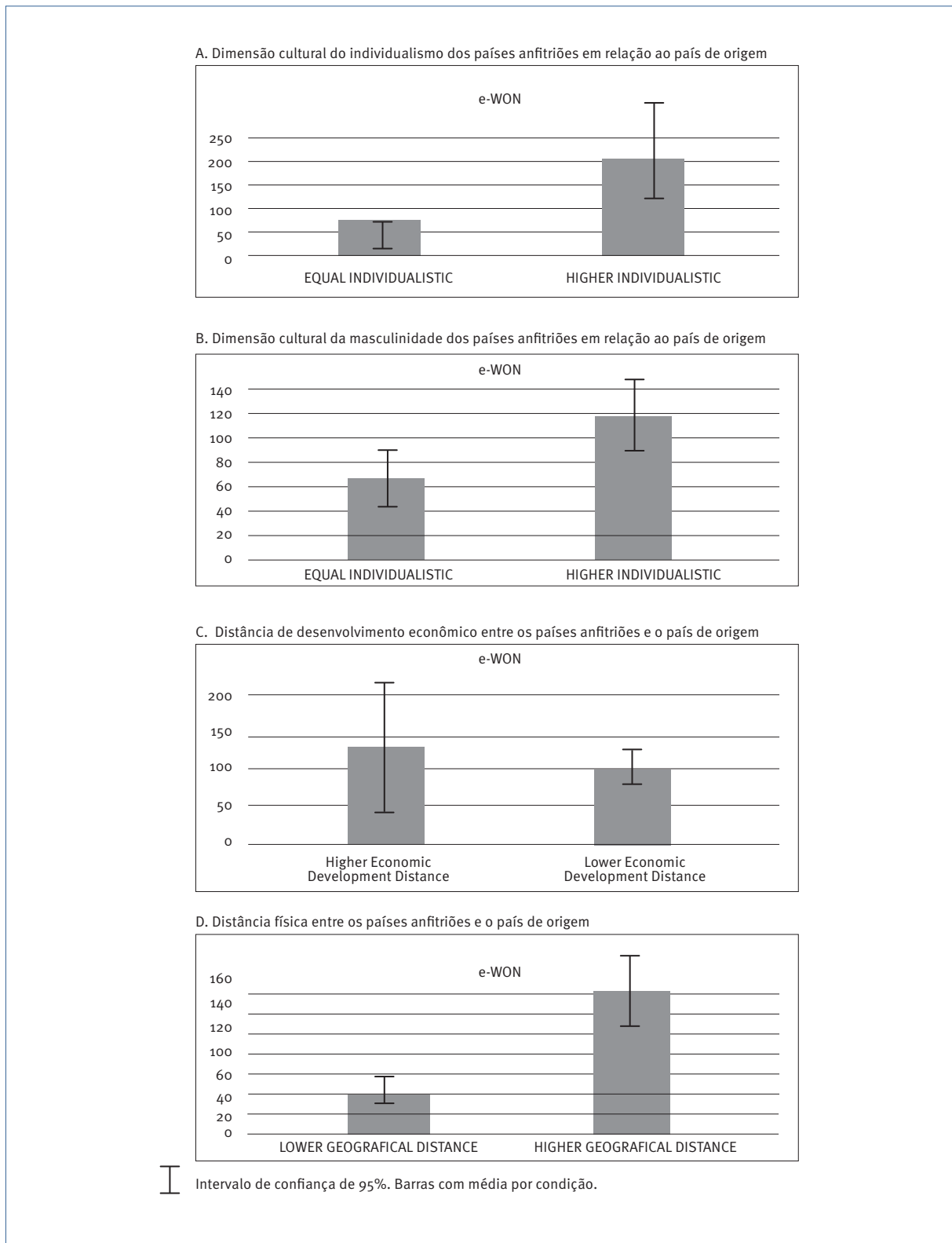


Tabela 4. Resultados: Efeito médio do tratamento (ATE) na população (efeito e-WOM)

eWOM	Coef.	Erro Padrão	Z	p	Hipóteses
Maior individualismo x Igual individualismo	70	27	2,62	<0,010	H1 comprovada
Igual masculinidade x Menor masculinidade	-48	19	-2,58	<0,010	H2 comprovada
Maior distância de desenvolvimento econômico x Menor distância de desenvolvimento econômico	-0,27	29	-0,01	>0,10	H3 não comprovada
Maior distância geográfica x Menor distância geográfica	114	28	4,02	<0,001	H4 comprovada

Para avaliar a validade do projeto, foram seguidas as recomendações de Gliner, Morgan e Leech (2011). Primeiramente, um banco de dados e todas as informações disponíveis foram utilizados. Não houve nenhum observador, nenhum viés de observador, viés de método comum ou viés de amostra. Em segundo lugar, as variáveis independentes de distância cultural e geográfica permaneceram estáveis ao longo do tempo, ou seja, nenhuma mudança externa as impactou. Terceiro, os resultados robustos de dois métodos de estimativa (ANOVA e Teste t de Welch) confirmaram que o estudo pode ser considerado como um precedente. Quarto, o procedimento de pareamento permite uma interpretação causal em vez da mera observação de uma associação, sem preocupação com a endogeneidade (Imbens & Rubin, 2015).

Por fim, a mensuração é adotada em um contexto nomológico semelhante, apoiada por literatura de alta qualidade que oferece um desenho geral com boa validade interna. Finalmente, o fato do estudo ter coberto cinco países ofereceu adequada validade externa, maior que a de pesquisas anteriores sobre o tema.

DISCUSSÃO

Esta pesquisa comprova que, como previu a *construal level theory* (CLT) (ou teoria do nível de interpretação), a distância social favorece a preferência dos imigrantes por produtos do país de origem devido à nostalgia. Isso contrasta com os resultados de estudos anteriores, que se referiam apenas a marcas posicionadas como “nostálgicas”, mas não necessariamente associadas a terra natal ou país de origem (Heinberg et al., 2019). Da mesma forma, os resultados mostram que a distância espacial entre o país anfitrião e o país de origem influencia a preferência do consumidor em diáspora por produtos de seu país de origem. De acordo com a revisão da literatura e até onde se sabe, nenhuma pesquisa anterior abordou este tema. Esses resultados são significativos porque abrem oportunidades de mercado nos próximos anos para produtos caseiros com foco nas comunidades em diáspora e para famílias da geração seguinte de imigrantes, aproveitando esse apelo nostálgico resultante da distância social e espacial.

CONCLUSÕES

Os resultados oferecem implicações interessantes para a teoria sobre o comportamento do consumidor internacional, pois ilustram como a distância psicológica impulsiona o comportamento das comunidades em diáspora em um cenário envolvendo vários países. Os resultados mostram como as diferenças culturais (as dimensões individualismo/coletivismo e masculinidade/feminilidade de Hofstede) entre a terra natal e o país anfitrião pro-

duzem distância social para as pessoas em diáspora, as incentivando a adquirir produtos nostálgicos. Usando a teoria do nível de interpretação (CLT), essas dimensões culturais explicam a influência da cultura no desenvolvimento da distância psicológica. A literatura anterior, em contraste, focava principalmente em como as diferenças de linguagem criavam estresse entre indivíduos em diáspora. Esses resultados podem ser estendidos para incluir casos de migração intrarregional em que não há diferença de idioma. O entretenimento e a comida venezuelana são considerados laços sociais que conectam as pessoas à sua terra natal por meio da nostalgia.

Os resultados também são consistentes com a ideia baseada na CLT de que a distância geográfica cria distância espacial. Se o país anfitrião estiver geograficamente longe da terra natal, a distância espacial é maior e leva a um maior consumo de produtos nostálgicos por parte da comunidade em diáspora.

Ao contrário do que assumido na hipótese H3, os resultados mostraram que não houve preferência por produtos nostálgicos entre consumidores em diáspora em países com diferentes níveis de desenvolvimento econômico. Este resultado pode ter se dado por fatores psicológicos dos imigrantes, que não estão necessariamente relacionados ao status econômico do país anfitrião.

A aquisição de produtos e serviços nostálgicos pode criar demandas que as indústrias de alimentos embalados do país anfitrião de grupos em diáspora podem explorar, aproveitando esse crescente segmento de produtos e serviços que talvez conquiste até consumidores locais, nativos do país anfitrião.

Esta pesquisa pode orientar as decisões de governos e organizações internacionais para mitigar os efeitos da distância psicológica. De fato, esses órgãos poderiam considerar promover a comercialização de produtos naturais (neste caso, venezuelanos) para auxílio das comunidades em diásporas, já que a migração é um problema social para o país anfitrião e psicológico para o migrante.

Embora este estudo contribua elucidando o comportamento de consumidores em diáspora em relação ao consumo de produtos nostálgicos, ele tem suas limitações. Uma delas é o contexto online e o uso de curtidas no Instagram como medida. A maioria dos imigrantes venezuelanos eram jovens, assim como os usuários do Instagram em geral, portanto, significa que pessoas de mais idade não foram necessariamente considerados na amostra. Para um panorama ideal, esta pesquisa poderia estender-se para envolvimento das comunidades em diáspora de forma offline.

Em segundo lugar, como afirma Hofstede (2019), usar dimensões culturais em uma análise “não implica que todos em uma determinada sociedade sejam programados da mesma maneira” (p. 6, tradução nossa). Como tal, um exame de como a cultura do país anfitrião influencia a cultura individual é um caminho rico para a pesquisa.

Como argumenta a literatura tradicional, outra limitação do estudo é que a aculturação das comunidades em diáspora é um processo que possui diferentes estágios psicológicos (Brown, 1980). Esses estágios podem influenciar seus padrões de consumo. No entanto, como a amostra venezuelana é uma comunidade migrante relativamente nova, pode-se presumir que a maioria deles são recém-chegados. Estudar a diferença de tempo de acordo com a CLT pode ser proveitoso, iniciando com a distância do tempo psicológico (Lieberman et al., 2007).

A presente revisão da literatura contribui para distinguir entre o tópico da diáspora geral e o tópico mais específico do marketing de diáspora. Assim, pode ser considerada como um ponto de partida para os pesquisadores de marketing explorarem novas ideias de futuros trabalhos nesse emergente campo de estudo.

REFERÊNCIAS

- Artal-Tur, A., Ghoneim, A. F., & Peridy, N. (2015). Proximity, trade and ethnic networks of migrants: Case study for France and Egypt. *International Journal of Manpower*, 36(4), 619-648. doi: 10.1108/IJM-02-2014-0062
- Badinella, C., & Chong, D. (2015). Contemporary Afro and two-sidedness: Black diaspora aesthetic practices and the art market. *Culture and Organization*, 21(2), 97-125. doi: 10.1080/14759551.2013.806507
- Brillon, C. (2015). From local to global: Philippine broadcast networks and the Filipino diaspora. *International Journal of Communication*, 9, 19. Retrieved from <https://ijoc.org/index.php/ijoc/article/view/2652>
- Brown, H. (1980). The optimal distance model of second language acquisition. *TESOL Quarterly*, 14(2), 157-164. doi: 10.2307/3586310
- Bundas, A. (2018). Diaspora networks and the consumption of nostalgic products among Romanian migrants in Germany. *Oradea Journal of Business and Economics*, 3(2), 86-99. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/69357/1/733628729.pdf>
- Bundy, L. (2017). Expatriates go shopping: Food and shopping acculturation. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 45 (10), 1079-1094. doi: 10.1108/IJRD-08-2016-0127
- Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (2019). *Research and expertise in the world economy*. Geodist. Retrieved from http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/download.asp?id=6
- Chandrasen, A. (2016). *Sojourner consumer behaviour: The influence of nostalgia, ethnocentrism, cosmopolitanism and place attachment* (Doctoral dissertation, Lancaster University, Lancaster-UK). Retrieved from: <https://www.proquest.com/openview/ae23542546af7a77f4edf9fdfe4f8aob/1?pq-origsite=scholar&cbl=18750&diss=y>
- Choi, J., & Yeniyurt, S. (2015). Contingency distance factors and international research and development (R&D), marketing, and manufacturing alliance formations. *International Business Review*, 24(6), 1061-1071. doi: 10.1016/j.ibusrev.2015.04.007
- Cross, S. N., & Gilly, M. C. (2014). Cultural competence and cultural compensatory mechanisms in binational households. *Journal of Marketing*, 78(3), 121-139. doi: 10.1509/jm.11.0310
- De-Juan-Vigaray, M. D., Garau-Vadell, J. B., & Sesé, A. (2021). Acculturation, shopping acculturation, and shopping motives of international residential tourists. *Tourism Management*, 83, 1-9. 104229. doi: 10.1016/j.tourman.2020.104229
- Demangeot, C., Broderick, A. J., & Craig, C. S. (2015). Multicultural marketplaces: New territory for international marketing and consumer research. *International Marketing Review*, 32(2), 118-140. doi: 10.1108/IMR-01-2015-0017
- Dey, B., Alwi, S., Yamoah, F., Agyapong, S., Kizgin, H., & Sarma, M. (2019). Towards a framework for understanding ethnic consumers' acculturation strategies in a multicultural environment: A food consumption perspective. *International Marketing Review*. 36(5), 771-804. doi: 10.1108/IMR-03-2018-0103
- Dey, B. L., Balmer, J. M., Pandit, A., Saren, M., & Binsardi, B. (2017). A quadripartite approach to analysing young British South Asian adults' dual cultural identity. *Journal of Marketing Management*, 33(9-10), 789-816. doi: 10.1080/0267257X.2017.1324896
- Elo, M., Minto-Coy, I., Silva, S. C. E., & Zhang, X. (2020). Diaspora networks in international marketing: How do ethnic products diffuse to foreign markets? *European Journal of International Management*, 14(4), 693-729. doi: 10.1504/EJIM.2020.107606
- Fischer, R., Vauclair, C. M., Fontaine, J. R., & Schwartz, S. H. (2010). Are individual-level and country-level value structures different? Testing Hofstede's legacy with the Schwartz Value Survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 41(2), 135-151. doi: 10.1177/0022022109354377
- Frank, B., Abulaiti, G., & Enkawa, T. (2012). What characterizes Chinese consumer behavior? A cross-industry analysis of the Chinese diaspora in Japan. *Marketing Letters*, 23(3), 683-70. doi: 10.1007/s11002-012-9171-8
- Ghemawat, P. (2001). Distance still matters : The Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review*, 79(8), 137-147. Retrieve from: <https://hbr.org/2001/09/distance-still-matters-the-hard-reality-of-global-expansion>
- Gliner, J. A., Morgan, G. A., & Leech, N. L. (2011). *Research methods in applied settings: An integrated approach to design and analysis*. (3rd ed). New York, NY: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315723082>
- Guzmán, F., Paswan, A. K., & Fabrize, R. O. (2017). Crossing the border: Changes in self and brands. *Journal of Consumer Marketing*, 34(4), 306-318. doi: 10.1108/JCM-07-2015-1483
- Heinberg, M., Katsikeas, C. S., Ozkaya, H. E., & Taube, M. (2019). How nostalgic brand positioning shapes brand equity: Differences between emerging and developed markets. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 48(5), 869-890. doi: 10.1007/s11747-019-00637-x
- Henthorne, T. L., Williams, A. J., & George, B. P. (2018). Cross-cultural consumer complaining behavior in service industries: A three-nation study across the African diaspora. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 26(4), 431-446. doi: 10.1080/10696679.2018.1488220
- Hofstede, G. (2019). *The 6 dimensions of national culture*. Retrieved from <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture>
- Holak, S. L. (2014). From Brighton beach to blogs: Exploring food-related nostalgia in the Russian diaspora. *Consumption Markets & Culture*, 17(2), 185-207. doi: 10.1080/10253866.2013.776308

- Imbens, G. W., & Rubin, D. B. (2015). *Causal inference in statistics, social, and biomedical Sciences*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Kim, Y., & Chen, S. (2016). Designing cultural products for Asian–American consumers: A conceptual framework. *Journal of Cultural Marketing Strategy*, 2(1), 51-58. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/308520884_Designing_Cultural_Products_for_Asian-American_Consumers_A_Conceptual_Framework
- Kogut, B., & Singh, H. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*, 19(3), 411-432. doi: 10.1057/palgrave.jibs.8490394
- Krautz, C., & Hoffmann, S. (2017). The tenure-based customer retention model: A cross-cultural validation. *Journal of International Marketing*, 25(3), 83-106. doi: 10.1509/jim.16.0040
- Kumar, V., & Pansari, A. (2016). National culture, economy, and customer lifetime value: Assessing the relative impact of the drivers of customer lifetime value for a global retailer. *Journal of International Marketing*, 24(1), 1-21. doi: 10.1509/jim.15.0112
- Kumar, N., & Steenkamp, J. B. E. (2013). Diaspora marketing. *Harvard Business Review*, 91(10), 127-131. Retrieved from: <https://hbr.org/2013/10/diaspora-marketing>
- Leonidou, L. C., Kvasova, O., Christodoulides, P., & Tokar, S. (2019). Personality traits, consumer animosity, and foreign product avoidance: The moderating role of individual cultural characteristics. *Journal of International Marketing*, 27(2), 76-96. doi: 10.1177/1069031X19834936
- Lieberman, N., Trope, Y., & Wakslak, C. (2007). Construal level theory and consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 113-117. doi: 10.1016/S1057-7408(07)70017-7
- Liviatan, I., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Interpersonal similarity as a social distance dimension: Implications for perceptions of others' actions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(5), 1256-1269. doi: 10.1016/j.jesp.2008.04.007
- Matejowsky, T. (2020). What's all the buzz about? Jollibee, diaspora marketing, and next-stage fast food globalization. *Food and Foodways*, 28(4), 274-296. doi: 10.1080/07409710.2020.1826717
- Morgan, N., Pritchard, A., & Pride, R. (2003). Marketing to the Welsh diaspora: The appeal to hiraeth and homecoming. *Journal of Vacation Marketing*, 9(1), 69-80. doi: 10.1177/135676670200900105
- Mostafa, M. M. (2018). Mining and mapping halal food consumers: A geo-located Twitter opinion polarity analysis. *Journal of Food Products Marketing*, 24(7), 858-879. doi: 10.1080/10454446.2017.1418695
- Murdy, S., Alexander, M., & Bryce, D. (2018). What pulls ancestral tourists 'home'? An analysis of ancestral tourist motivations. *Tourism Management*, 64, 13-19. doi: 10.1016/j.tourman.2017.07.011
- Ogunyemi, O. (2018). Shaping the perception of African conflicts through framing: A case study of the African diasporic press in the UK. *Media, War & Conflict*, 11(4), 421-433. doi: 10.1177/1750635218779918
- Oxford Dictionary (n.d.). *Definition of nostalgia*. Retrieved from <https://www.lexico.com/en/definition/nostalgia>
- Palomino-Tamayo, W., Timana, J., & Cerviño, J. (2020). The firm value and marketing intensity decision in conditions of financial constraint: A comparative study of the United States and Latin America. *Journal of International Marketing*, 28(3), 21-39. doi: 10.1177/1069031X20943533
- Papadopoulos, N., Banna, A. E., & Murphy, S. A. (2017). Old country passions: An international examination of country image, animosity, and affinity among ethnic consumers. *Journal of International Marketing*, 25(3), 61-82. doi: 10.1509/jim.16.0077
- Penaloza, L. (1994). Atravesando fronteras/border crossings: A critical ethnographic exploration of the consumer acculturation of Mexican immigrants. *Journal of Consumer Research*, 21(1), 32-54. doi: 10.1086/209381
- Preez, E. A. du, & Govender, L. K. (2020). Travelling to the Motherland: Relating acculturation to diaspora tourism experiences. *Anatolia*, 31(2), 197-210. <https://doi.org/10.1080/13032917.2020.1747220>
- Quinn, M., & Devasagayam, R. (2005). Building brand community among ethnic diaspora in the USA: Strategic implications for marketers. *Journal of Brand Management*, 13(2), 101-114. doi: 10.1057/palgrave.bm.2540251
- R4V. (2019). *Coordination platform for refugees and migrants from Venezuela*. Retrieved from <https://r4v.info/en/situations/platform>
- Reece, A. G., & Danforth, C. M. (2017). Instagram photos reveal predictive markers of depression. *EPJ Data Science*, 6(1), 1-12. doi: 10.1140/epjds/s13688-017-0110-z
- Rosario, A. B., Sotgiu, F., Valck, K. De, & Bijmolt, T. H. (2016). The effect of electronic word of mouth on sales: A meta-analytic review of platform, product, and metric factors. *Journal of Marketing Research*, 53(3), 297-318. doi: 10.1509/jmr.14.0380
- Schmeichel, M., Kerr, S., & Linder, C. (2020). Selfies as postfeminist pedagogy: The production of traditional femininity in the US South. *Gender and Education*, 32(3), 363-381. doi: 10.1080/09540253.2017.1411890
- Talay, M. B., Akdeniz, M. B., Obal, M., & Townsend, J. D. (2019). Stock market reactions to new product launches in international markets: The moderating role of culture. *Journal of International Marketing*, 27(4), 1-18. doi: 10.1177/1069031X19874789
- Talay, M. B., Townsend, J. D., & Yeniyurt, S. (2015). Global brand architecture position and market-based performance: The moderating role of culture. *Journal of International Marketing*, 23(2), 55-72. doi: 10.1509/jim.13.0164

- Tambiah, S. J. (2017). *Transnational movements, diaspora, and multiple modernities*. *Daedalus*, 129(1), 163-194. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/20027619>
- Tien, C., & Luan, C. J. (2015). *Is the magic of the diaspora fact or fiction? A study of Taiwan's trade performance in the bamboo network*. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(sup1), S234-S250. doi: 10.1080/1540496X.2014.998890
- Trope, Y., Liberman, N., & Wakslak, C. (2007). *Construal levels and psychological distance: Effects on representation, prediction, evaluation, and behavior*. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 83-95. doi: 10.1016/S1057-7408(07)70013-X
- Vassolo, R. S., Castro, J. O. De, & Gomez-Mejia, L. R. (2011). *Managing in Latin America: Common issues and a research agenda*. *Academy of Management Perspectives*, 25(4), 22-36. <https://doi.org/10.5465/amp.2011.0129>
- Vidal, E. M., & Tjaden, J. D. (Eds.) (2018). *Global migration indicators*. Global Migration Data Analysis Centre (GMDAC) International Organization for Migration. Retrieved from https://publications.iom.int/system/files/pdf/global_migration_indicators_2018.pdf
- Vries, L. De, Gensler, S., & Leeflang, P. S. H. (2012). *Popularity of brand posts on brand fan pages: An investigation of the effects of social media marketing*. *Journal of Interactive Marketing*, 26(2), 83-91. doi: 10.1016/j.intmar.2012.01.003
- Wagner, K. (2018). *Nostalgic photographs in the contemporary image ecology: The example of Tyrrells crisp packaging*. *Journal of Aesthetics & Culture*, 10(1), 1-12. doi: 10.1080/20004214.2017.1421375
- Weaver, D. B., Kwek, A., & Wang, Y. (2017). *Cultural connectedness and visitor segmentation in diaspora Chinese tourism*. *Tourism Management*, 63, 302-314. doi: 10.1016/j.tourman.2017.06.028
- Yousaf, S., & Samreen, N. (2016). *Information agents and cultural differences as determinants of country's reputation and its subsequent effects on tourism prospects of a country in sustained crises: The case of Pakistan*. *Journal of Vacation Marketing*, 22(4), 365-384. doi: 10.1177/1356766715623828
- Zhao, F., Sun, J., Devasagayam, R., & Clendenen, G. (2018). *Effects of culture and financial literacy among Chinese-Americans on participating in financial services*. *Journal of Financial Services Marketing*, 23(1), 62-75. doi: 10.1057/s41264-018-0044-y

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Walter Palomino-Tamayo, Maria Christina Saksanian e Otto Regalado-Pezúa declaram que participaram de todas as etapas de desenvolvimento do manuscrito. Dr. Walter Palomino-Tamayo trabalhou na conceituação e abordagem teórico-metodológica. A revisão teórica foi realizada pela Dra. Maria Christina Saksanian. A coleta de dados foi coordenada pelo Dr. Otto Regalado-Pezúa. A análise dos dados incluiu o Dr. Walter Palomino-Tamayo. Walter Palomino-Tamayo, Maria Christina Saksanian e Otto Regalado-Pezúa trabalharam juntos na redação e revisão final do manuscrito.

ARTIGOS

Submetido 30.07.2020. Aprovado 09.03.2021

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editor Científico: Henrique Correa

Versão traduzida | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020220106x>

SUA CADEIA DE SUPRIMENTOS ESTÁ PREPARADA PARA A PRÓXIMA INTERRUPTÃO? CONSTRUINDO CADEIAS RESILIENTES

Is your supply chain ready for the next disruption? Building resilient chains

¿Su cadena de suministro está preparada para la próxima disrupción? Construcción de cadenas resilientes

Murilo Zamboni Alvarenga¹ | murilozamboni@hotmail.com | ORCID: 0000-0002-4349-8262

Marcos Paulo Valadares de Oliveira¹ | marcos.p.oliveira@ufes.br | ORCID: 0000-0003-2646-5247

Hélio Zanquetto Filho¹ | zanquetto@gmail.com | ORCID: 0000-0002-5693-0704

Kevin C. Desouza² | kevin.desouza@qut.edu.au | ORCID: 0000-0002-4734-3081

Paula Santos Ceryno³ | paula.ceryno@unirio.br | ORCID: 0000-0001-8185-9092

¹Universidade Federal do Espírito Santo, Programa de Pós-Graduação em Administração, Vitória, Espírito Santo, Brasil

²Queensland University of Technology, School of Management, Brisbane, Queensland, Austrália

³Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro, Departamento de Engenharia de Produção, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

A habilidade em se recuperar de interrupções é um importante fator para as organizações e suas cadeias de suprimentos. Dados empíricos foram utilizados para investigar fatores que impactam a recuperação das cadeias de suprimentos em face de interrupções, como a colaboração, visibilidade, flexibilidade, orientação analítica e a gestão de riscos. Uma revisão de literatura foi conduzida para desenvolver o questionário que foi aplicado em indústrias de transformação do Brasil. Os métodos estatísticos utilizados incluem a análise fatorial confirmatória e a modelagem de equações estruturais. Os resultados indicam que o pacote de capacidades em resiliência – colaboração, flexibilidade, visibilidade e orientação analítica - impacta positivamente a resiliência das cadeias de suprimentos. Assim, aprimorar essas capacidades permitirá uma recuperação mais adequada de interrupções. Também se constatou que a gestão de riscos, sozinha, não favorece a recuperação de interrupções. Adicionalmente, existe um impacto mútuo entre as capacidades de resiliência e a gestão de riscos.

PALAVRAS-CHAVE | Resiliência em cadeias de suprimentos, capacidades de resiliência, gestão de riscos, recuperação, modelagem de equações estruturais.

ABSTRACT

The ability to recover from disruptions is important for organizations and supply chains. Empirical data were used to investigate factors that affect supply chain recovery from disruptions, including collaboration, visibility, flexibility, analytical orientation, and supply chain risk management. A literature review was conducted to build an online questionnaire that was applied to manufacturing firms in Brazil. This work's statistical method includes confirmatory factor analysis and structural equation modeling. Our results indicate that a package of resilience capabilities - collaboration, flexibility, visibility, and analytical orientation - positively affect supply chain resilience. Improving such capabilities, therefore, will allow supply chains to recover better from disruptions. It was also discovered, however, that supply chains do not recover from disruptions by way of supply chain risk management alone. Mutual impacts also exist between the group of resilience capabilities and supply chain risk management.

KEYWORDS | Supply chain resilience, resilience capabilities, supply chain risk management, recovery, structural equation modeling.

RESUMEN

La capacidad de recuperarse de las disrupciones es un factor importante para las organizaciones y sus cadenas de suministro. Se utilizaron datos empíricos para investigar los factores que afectan la recuperación de las cadenas de suministro ante disrupciones, como la colaboración, la visibilidad, la flexibilidad, la orientación analítica y la gestión de riesgos. Se realizó una revisión de la literatura para elaborar el cuestionario que se aplicó a las industrias manufactureras en Brasil. Los métodos estadísticos utilizados incluyen el análisis factorial confirmatorio y el modelado de ecuaciones estructurales. Los resultados indican que el paquete de capacidades de resiliencia –colaboración, flexibilidad, visibilidad y orientación analítica– afecta positivamente la resiliencia de la cadena de suministro. Por lo tanto, mejorar estas capacidades permitirá que las cadenas de suministro se recuperen más adecuadamente de las disrupciones. También se descubrió que la gestión de riesgos por sí sola no favorece la recuperación de las disrupciones. Además, existe un impacto mutuo entre las capacidades de resiliencia y la gestión de riesgos.

PALABRAS CLAVE | Resiliencia de la cadena de suministro, capacidades de resiliencia, gestión de riesgos, recuperación, modelos de ecuaciones estructurales.

INTRODUÇÃO

A pandemia da COVID-19, que está impactando organizações e suas cadeias de suprimento em todo o mundo (Cosgrove, 2020); a saída do Reino Unido da União Europeia, que levou a Domino's Pizza a gastar US\$ 8,5 milhões em estoque de ingredientes para evitar a interrupção em sua cadeia de suprimento (CNN, 2019); e o incêndio na fábrica da Phillips, que afetou a produção da Ericsson (Norrman & Jansson, 2004), são exemplos de como riscos e incertezas podem ser devastadores, não apenas para uma organização, mas também para todas as demais que compõem sua cadeia de suprimentos (Ambulkar, Blackhurst & Grawe, 2015).

Gestores e autores têm enfatizado a necessidade de construir cadeias de suprimento resilientes para promover a rápida recuperação após interrupções (Brusset & Teller, 2017; Pettit, Croxton & Fiksel, 2019). É essencial que se construa cadeias resilientes dada a interdependência de seus membros, com as organizações impactando e sendo impactadas por interrupções internas ou externas. Como membros de cadeias de suprimento, as organizações devem desenvolver suas capacidades para se tornarem resilientes a fim de contribuir com o retorno às operações normais ou aprimoradas o mais rápido possível (Jüttner & Maklan, 2011; Kwak, Seo & Mason, 2018; Pettit et al., 2019).

Algumas das capacidades de resiliência mais amplamente discutidas na literatura até o ano de 2016 foram a colaboração (Jüttner & Maklan, 2011; Pettit, Fiksel & Croxton, 2010; Scholten & Schilder., 2015), flexibilidade (Jüttner & Maklan, 2011; Ponomarov & Holcomb, 2009; Sheffi & Rice, 2005), visibilidade (Brandon-Jones, Squire, Autry & Petersen, 2014; Christopher & Peck, 2004; Scholten, Scott & Fynes, 2014; Wieland & Wallenburg, 2013) e, mais recentemente, orientação analítica (Dubey et al., 2019; Ivanov, Dolgui, Das & Sokolov, 2019; Oliveira & Handfield, 2019; Papadopoulos et al., 2017; Xu, Zhang, Feng & Yang, 2020).

Outros estudos quantitativos investigaram a relação entre essas capacidades de resiliência e a resiliência da cadeia de suprimentos individualmente: (i) flexibilidade (Brusset & Teller, 2017; Mandal, Sarathy, Korasiga, Bhattacharya & Dastidar, 2016), (ii) colaboração (Kumar & Anbanandam, 2019; Mandal et al., 2016), (iii) visibilidade (Brandon-Jones et al., 2014; Kumar & Anbanandam, 2019; Mandal et al., 2016) e orientação analítica (Dubey et al., 2019; Singh e Singh, 2019). Não discordamos de que cada capacidade tem uma influência positiva na resiliência da cadeia de suprimento. O principal argumento, porém, é que essas capacidades devem agir em sinergia e serem reunidas em que denominamos de “pacote de capacidades”, indispensável e aplicável em toda cadeia de suprimento. Esse argumento está de acordo com Daugherty et al. (2006) e Scholten e Schilder (2015), uma vez que cada capacidade isoladamente é insuficiente e pode ‘subotimizar’ os resultados de resiliência da cadeia de suprimentos.

Este estudo apresenta um avanço em relação ao modelo teórico inicialmente sugerido por Alvarenga, Oliveira, Zanquetto-Filho e Santos (2018a), propondo que existe um impacto mútuo entre o pacote de capacidades de resiliência e a gestão de risco da cadeia de suprimentos, e que esses construtos, por sua vez, tenham efeito na resiliência dessa cadeia. A pesquisa, portanto, visa contribuir ampliando o conhecimento sobre a resiliência da cadeia de suprimentos e seus antecedentes a partir de um ciclo de avanços conceituais, testes empíricos e novos avanços conceituais (Colquitt & Zapata-Phelan, 2007).

Em teoria, embora a gestão de risco da cadeia de suprimento seja importante para sua resiliência, nossa hipótese principal é de que o pacote de capacidades tem um maior impacto positivo nesse sentido. Acreditando nesse argumento lógico e conceitual, propomos um modelo teórico e o testamos empiricamente.

Do ponto de vista prático, caso a hipótese for verdadeira, as cadeias de suprimento devem gerenciar suas capacidades de resiliência de forma integrada, como um pacote, e não as aplicar separadamente. Considerando

o cenário atual e futuro, no qual os gestores acreditam que as interrupções serão cada vez mais frequentes, isso será fundamental para ampliar o desempenho da cadeia de suprimentos.

CONSTRUÇÃO TEÓRICA DA HIPÓTESE

Resiliência em cadeia de suprimentos

Não existe consenso sobre a definição de resiliência da cadeia de suprimentos, conforme evidenciado pelos trabalhos de Ribeiro e Barbosa-Póvoa (2018) e Wong, Lirn, Yang e Shang (2019). As visões variam desde aquelas que consideram a resiliência da cadeia de suprimentos como a forma de lidar com uma interrupção e os momentos subsequentes, até aquelas que também consideram o momento antes de uma interrupção (Ali, Mahfouz & Arisha, 2017). A definição que adotamos é a da capacidade que a cadeia apresenta de se recuperar ou passar para um estado mais desejável após a ocorrência de uma interrupção (Brandon-Jones et al., 2014; Christopher & Peck, 2004; Wong et al., 2019). Assim, consideramos que resiliência é recuperação. O pacote de capacidades proposto permite o retorno mais rápido às operações (Brandon-Jones et al., 2014) ou a recuperação após um evento de risco inesperado (Kwak et al., 2018). Portanto, adaptamos os indicadores de Graeml e Peinado (2014) e Brandon-Jones et al. (2014) usados para avaliar a resiliência da cadeia de suprimentos.

De acordo com Pettit, Fiksel e Croxton (2010), as cadeias de suprimento devem enfrentar vulnerabilidades desenvolvendo capacidades de resiliência, que são definidas como os “atributos que permitem à empresa se antecipar ou se recuperar de interrupções” (Pettit et al., 2010, p. 6, tradução nossa). As capacidades que aparecem com mais frequência na literatura sobre resiliência da cadeia de suprimentos são colaboração (Jüttner & Maklan, 2011; Pettit et al., 2010; Scholten & Schilder, 2015), flexibilidade (Jüttner & Maklan, 2011; Ponomarov & Holcomb, 2009; Sheffi & Rice, 2005) e visibilidade (Brandon-Jones et al., 2014; Christopher & Peck, 2004; Scholten et al., 2014; Wieland & Wallenburg, 2013).

Pacote de capacidades de resiliência

Detalhamos aqui as capacidades inclusas no pacote proposto, destacando a orientação analítica como uma capacidade de resiliência particular. Várias capacidades foram selecionadas usando a metodologia construtivista do processo de desenvolvimento do conhecimento (Proknow-C) (Lacerda, Ensslin & Ensslin, 2012; Marafon, Ensslin, Lacerda & Ensslin, 2015). Com base em 72 artigos indexados na plataforma Web of Science ou publicados na Ebsco, Science Direct e Emerald nos últimos 30 anos, com títulos contendo os termos, em inglês, “*supply chain resilience*” (resiliência da cadeia de suprimentos) ou “*resilient supply chain*” (cadeia de suprimentos resiliente), identificamos os artigos mais frequentemente citados (21 artigos), respondendo por 90% das citações sobre o tema. Esses artigos e outros mais atuais compatíveis com o tema foram utilizados para a confecção da base do modelo inicial.

Colaboração

Colaboração é definida como o relacionamento que existe entre os membros principais da cadeia de suprimento e que permite estratégias conjuntas, troca de informações e compartilhamento de conhecimento com seus principais compradores e fornecedores (Barratt, 2004; Cao & Zhang, 2011).

O estudo empírico de Jüttner e Maklan (2011) revelou que a colaboração entre os membros da cadeia mitiga os impactos negativos das interrupções. Além disso, a comunicação e a cooperação entre eles têm impacto na

resiliência de toda cadeia (Wieland & Wallenburg, 2013) tanto estatística quanto significativamente. A pesquisa quantitativa permitiu a Kumar e Anbanandam (2019) e Mandal et al. (2016) estabelecer que a colaboração também causa impacto na resiliência da cadeia.

As vantagens de elementos como a colaboração para a construção de uma cadeia de suprimentos resiliente tornam-se claras durante eventos como, por exemplo, o colapso financeiro da transportadora Hanjin Shipping, em 2017, que teve seus navios impedidos de entrar em portos ao redor do mundo e abandonou US\$ 14 bilhões em mercadorias. Na época, a AGL Logistics e sua rede de parceiros encontrou espaço para as remessas dos seus clientes com outra transportadora, que honrou a taxa original cobrada pela Hanjin. Sem esse suporte a empresa, teria que esperar meses pela liberação para atracar nos Estados Unidos (Roberson, 2019).

Flexibilidade

A flexibilidade da cadeia de suprimentos está relacionada à capacidade dos membros de ajustar seus processos-chave, tanto internos quanto orientados ao cliente, reagindo ou se adaptando à dinâmica ambiental e, conseqüentemente, entregando valor aos clientes e garantindo a lucratividade da cadeia (Merschmann & Thonemann, 2011; Swafford, Ghosh & Murthy, 2006, 2008). O construto nesta pesquisa é operacionalizado como uma capacidade de reação/adaptação no fornecimento e entrega (Swafford et al., 2008).

A flexibilidade de uma cadeia permite uma resposta rápida quando ocorrem mudanças no fornecimento e reposição – como uma redução no tempo de desenvolvimento do produto, por exemplo – para então criar uma vantagem competitiva baseada na capacidade da cadeia de lidar com os recursos disponíveis e sua adaptabilidade (Sánchez & Pérez, 2005; Merschmann & Thonemann, 2011; Thomé, Scavarda, Pires, Ceryno & Klingebiel, 2014). O plano do CEO da H&M, Karl-Johan Persson, de melhorar os resultados de desempenho passando da moda rápida para o varejo inteligente, significou que o varejista teve que construir resiliência operacional criando uma cadeia de suprimentos mais rápida, flexível e baseada em tecnologia (Lopez, 2018).

A flexibilidade promove resiliência (Ojha, Ghadge, Tiwari e Bititci, 2018). Para ser considerada resiliente, a cadeia deve desenvolver a flexibilidade necessária para mudar suas entradas ou saídas rapidamente, ou reconhecer como fazer essas mudanças. Ela pode ser desenvolvida, entre outras coisas, cultivando múltiplas fontes de suprimento e reposição; desenvolvendo flexibilidade de contrato; promovendo o compartilhamento de riscos e melhorando a gestão de estoque (Pettit et al., 2010). Um estudo do setor automotivo brasileiro por Scavarda, Ceryno, Pires e Klingebiel (2015) também confirmou que a flexibilidade resulta em resiliência.

Visibilidade

Visibilidade é a capacidade da empresa focal de visualizar toda a cadeia de suprimento, a consciência situacional da atividade e as condições ambientais em que opera. Mais especificamente, uma empresa pode observar as condições de estoque de clientes e fornecedores (Christopher & Peck, 2004) e evitar, por exemplo, “efeitos-chicote” mais severos.

Com base na perspectiva da empresa focal, a visibilidade da cadeia pode ser determinada como uma capacidade mensurável e que é influenciada pela quantidade e qualidade das informações trocadas. Isso a favorece, pois, permite visualizar com precisão os níveis de estoque e as demandas de seus principais clientes e fornecedores (Barratt & Oke, 2007; Brandon-Jones et al., 2014; Caridi, Crippa, Perego, Sianesi & Tumino, 2010;

Caridi, Perego e Tumino, 2013). As medidas de visibilidade aqui adotadas baseiam-se nos indicadores desenvolvidos por Brandon-Jones et al. (2014).

Visibilidade também envolve uma associação positiva com agilidade, ou o quão rápido a cadeia pode se recuperar de interrupções (Brandon-Jones et al., 2014; Christopher & Peck, 2004; Namdar, Li, Sawhney & Pradhan, 2018). Primeiramente, Brandon-Jones et al. (2014) verificaram quantitativamente o impacto positivo da visibilidade na resiliência da cadeia de suprimentos. Posteriormente, Kumar e Anbanandam (2019) e Mandal et al. (2016) enfatizaram que a visibilidade impacta a resiliência da cadeia de suprimento.

Orientação Analítica

Conforme observado por Ladeira et al. (2016), a abordagem analítica envolve “a utilização extensiva de dados críticos e modelos explicativos e preditivos, bem como a gestão baseada em fatos para orientar decisões e ações gerenciais” (p. 487). Os membros de cadeias com orientação analítica processam dados de forma eficiente por meio de análises quantitativas para tomar decisões sobre seus processos baseadas em fatos (Cao, Duan & Li, 2015; Souza, 2014).

Trkman, McCormack, Oliveira e Ladeira (2010) verificaram empiricamente que a abordagem analítica aos processos críticos de uma cadeia de suprimentos resulta em um melhor desempenho. Chae, Olson e Sheu (2014) também observaram que as cadeias analíticas têm impacto no desempenho dos membros da cadeia. Mais especificamente, os dados podem ser usados para produzir insights sobre o contexto da tomada de decisão organizacional (Cao et al., 2015), o que favorece a resiliência pela prevenção, adaptação e tomada de decisão eficiente para lidar com interrupções. Um exemplo é a Healthcare Ready, organização que se concentra em ajudar a indústria farmacêutica a responder a desastres naturais, está usando tecnologia de rastreamento de estoque no apoio a análises preditivas para fabricantes e distribuidores em seus preparativos no trato de diferentes tipos de desastres (Wollenhaupt, 2019).

As definições de orientação analítica em cadeias de suprimentos estão intimamente relacionadas à capacidade de coletar e analisar informações e eventos em ambientes internos e externos. Os gêmeos digitais, por exemplo, são representações virtuais de objetos projetados para otimizar a operação de ativos e têm um forte potencial em contribuir para que as cadeias de suprimentos melhorem sua resiliência organizacional (“Gartner highlights ‘digital twins’ as an emerging organizational resilience tool”, 2018; Ivanov et al., 2019).

Entende-se, portanto, que a geração, processamento, armazenamento, recuperação, compartilhamento e aplicação de conhecimento para a tomada de decisão no que diz respeito à resiliência são potencializados pelo uso de uma abordagem analítica (Barbosa & Vicente, 2018; Dubey et al., 2019; Ivanov et al., 2019). Consequentemente, o uso desse tipo de abordagem pode ajudar na recuperação em casos de interrupção (Dubey et al., 2019; Papadopoulos et al., 2017).

É digno de nota que melhorar o conjunto de capacidades permite maior resiliência, mesmo quando se considera o impacto de uma delas. Entretanto, até onde entendemos, o impacto dessas capacidades aplicados em conjunto nunca foi testado na literatura antes. Com base nesses argumentos, nossa primeira hipótese de pesquisa é:

H1: O pacote de capacidades de resiliência tem um impacto positivo na resiliência da cadeia de suprimentos.

Gestão de risco da cadeia de suprimentos

A gestão de risco da cadeia de suprimento (GRCS) envolve a identificação, avaliação e controle dos riscos internos e externos que podem afetar o desempenho de uma cadeia, a fim de eliminar ou reduzir a probabilidade ou impacto de eventos que venham a interromper as operações de seus membros (Jüttner, Peck & Christopher, 2003; Sodhi, Son & Tang, 2012). Assumimos que os riscos devem ser gerenciados em conjunto com os membros de uma cadeia, e que uma GRCS eficiente identifica, avalia, controla e monitora riscos (Hallikas, Karvonen, Pulkkinen, Virolainen & Tuominen, 2004; Tummala & Schoenherr, 2011).

Estudos recentes indicam que existe uma relação entre GRCS e a resiliência de uma cadeia (Pavlov, Ivanov, Dolgui & Sokolov, 2018; Rajesh, 2017; Sáenz, Revilla & Acero, 2018), visto que as estratégias de GRCS correm paralelamente aos objetivos de resiliência (Namdar et al., 2018; Zineb, Brahim e Houdaifa, 2017). Ainda assim, Jüttner e Maklan (2011) argumentam que a gestão de risco oferece conhecimento de risco ambiental, aumentando assim a resiliência. Da mesma forma, Colicchia, Dallari e Melacini (2010) verificaram que a adoção de estratégias de gestão de risco eficientes para lidar com a variabilidade do ciclo (*lead time*) também aumenta a resiliência da cadeia.

Se executada corretamente, a GRCS não só reduz as vulnerabilidades que podem afetar as operações da organização como consequência de interrupções na cadeia, mas também prepara a organização para mitigar quaisquer riscos possíveis (Norrman & Jansson, 2004). Embora esse estudo presuma que uma cadeia de suprimentos pode se recuperar sem necessidade de prevenção (já que se concentra na recuperação como uma extensão da resiliência), a literatura científica descobriu que a GRCS pode ter um impacto na resiliência da cadeia de suprimentos. Isso envolve principalmente a prevenção de eventos que possam interromper suas operações, enquanto permite o desenvolvimento de ações que podem restaurá-las (Ceryno, Scavarda, Klingebiel & Yüzgülec, 2013; Colicchia et al., 2010; Jüttner & Maklan, 2011).

H2: A gestão de risco da cadeia de suprimento tem um impacto positivo na sua resiliência.

Relacionamento entre o pacote de capacidades de resiliência e a gestão de risco da cadeia de suprimentos

O gerenciamento de risco também é influenciado pelas capacidades que abordamos nas seções anteriores. O gerenciamento eficiente de riscos da cadeia de suprimentos envolve gerenciamento colaborativo, flexibilidade, visibilidade e orientação analítica. Li, Fan, Lee e Cheng (2015) mostraram que a duração do relacionamento e a confiança fortalecem a eficácia do compartilhamento de informações de risco. Christopher e Peck (2004) apontaram que a troca de informações entre os membros da cadeia de suprimentos é uma prioridade chave para reduzir o risco. Mais exemplos da relação entre colaboração e GRCS, podem ser encontrados nas obras de Hernandez e Haddud (2018), Zineb et al. (2017), Prakash, Gautam e Soni (2018) e Durach e Machuca (2018). Estudos mostraram que uma maior visibilidade promove uma melhor compreensão dos riscos e de como mitigá-los (Nooraie & Parast, 2015; Prakash et al., 2018; Urciuoli & Hints, 2018). A flexibilidade pode ser usada para mitigar ou evitar impactos de risco, modificando entradas e saídas (Prakash et al., 2018; Sheffi & Rice, 2005).

O efeito oposto também pode ser identificado em Jüttner e Maklan (2011) que concluíram, por meio de um estudo de caso longitudinal com três cadeias de suprimentos, que as ações orientadas em relação ao efeito do

risco – considerando a partilha de riscos e os riscos de cobertura por meio de recursos redundantes – têm um impacto positivo nas capacidades de resiliência em termos de flexibilidade, visibilidade e colaboração. A GRCS ajuda a reduzir o comportamento oportunista, permite a dispersão das perdas, desenvolve a confiança, permite que as interrupções sejam absorvidas pelas partes e reduz os *pipelines* operacionais de suprimento, reduzindo assim os ciclos da cadeia (*lead times*) (Jüttner & Maklan, 2011).

Especificamente em relação a GRCS e às capacidades analíticas, Tummala e Schoenherr (2011) argumentam que o gerenciamento de dados permite a coleta, armazenamento e recuperação de informações de risco e, conseqüentemente, melhora o GRCS como um todo. Tang e Musa (2011) relatam que uma abordagem quantitativa para gerenciar os riscos da cadeia de suprimentos precisa ser desenvolvida. Por um lado, a cadeia deve desenvolver um pacote de capacidades, conforme proposto neste estudo, para identificar, avaliar e propor estratégias de mitigação para a gestão adequada de riscos (Alvarenga, Oliveira, Zanquetto-Filho, & Santos, 2018b), que inclui a necessidade de uma orientação analítica para identificar e mensurar riscos de forma eficiente, facilitando o gerenciamento adequado (Ittmann, 2015; Pettit et al., 2019). Por outro lado, a GRCS pode oferecer aos membros da cadeia de suprimentos dados úteis e melhorar sua orientação analítica.

Apenas os relacionamentos individuais dessas capacidades e a GRCS foram testados na literatura. Como o enfoque aqui é no pacote dessas capacidades, não no impacto individual, a terceira hipótese da pesquisa é:

H3: Existe uma relação positiva mútua entre o pacote de capacidades de resiliência e a gestão de risco da cadeia de suprimento.

METODOLOGIA

Os dados foram coletados nos meses de agosto e dezembro de 2017, por meio de questionário online de três blocos, apresentado de forma aleatória, em escala tipo Likert de sete pontos, sendo um ponto (discordo totalmente) a sete pontos (concordo totalmente). Depois de desenvolvido, o questionário foi testado com dez gerentes de fábrica ou da cadeia de suprimentos de empresas de manufatura. O instrumento foi então enviado a todas as indústrias de transformação pertencentes as federações industriais de Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro e do Espírito Santo. As empresas de Minas Gerais foram acessadas por meio do Centro Industrial e Empresarial de Minas Gerais (CIEMG), enquanto que as demais por meio da Editora Brasileira de Guias Especiais (EBGE).

A amostra final ficou composta por 143 respostas completas de 151 recebidas no total. Usando o software *G*Power*, foi calculado o tamanho da amostra necessário com base em dois construtos preditores (o pacote de capacidades de resiliência e a gestão de risco), definindo 0,15 como o tamanho do efeito, um poder de teste de 0,80 e 0,05 como a probabilidade de erro. O tamanho mínimo da amostra encontrada foi de 43 casos. O mesmo software foi utilizado *post hoc* para calcular o poder ideal do teste dado o tamanho da amostra obtido, e atingiu um poder explicativo de 99,84%.

A análise da modelagem de equações estruturais foi processada usando o software *SmartPLS* (Ringle, Wende & Becker, 2014). De acordo com Hair et al. (2009), a modelagem de equações estruturais fornece a possibilidade de estimar com eficiência uma série de equações de regressão múltiplas separadas, que podem ser calculadas simultaneamente, considerando as relações entre as variáveis manifestadas e seus construtos.

ANÁLISE DE DADOS E RESULTADOS

Descrição da amostra

O número de funcionários das empresas respondentes foi utilizado para indicar o tamanho das empresas, pois, a utilização da receita bruta para esse fim no Brasil é uma medida mais complexa. Organizações com até 19 funcionários foram consideradas microempresas, aquelas com 19 a 99 funcionários foram consideradas pequenas, com 100 a 499 funcionários foram consideradas médias, enquanto as empresas com mais de 499 funcionários foram consideradas grandes (Tabela 1). De acordo com o anuário do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2016), 98% das empresas brasileiras na indústria de transformação são micro ou pequenas. Na amostra, 77% dos respondentes são micro/pequenas empresas e de médio porte, portanto, foi realizado um teste de heterogeneidade observando o porte das empresas com vistas a melhorar a confiabilidade da amostra e a consistência dos resultados.

Tabela 1. Descrição da amostra

Quantidade de funcionários			Cargos dos respondentes			Principal função		
Categoria	Quantidade	%	Categoria	Quantidade	%	Categoria	Quantidade	%
<19	54	37,80	Presidentes	19	13,30	Produção	62	43
19 - 99	56	39,20	Diretoria	46	32,20	Compras	34	24
100 - 499	28	19,6	Gerentes	58	40,60	Marketing/ Vendas	17	12
>500	5	3,5	Assistentes	8	5,60	Outros	30	21
			Outros	12	8,40			

Modelo de mensuração

Uma análise da confiabilidade interna dos construtos revelou que os valores de confiabilidade do composto estavam de acordo com os limites estipulados por Hair, Hult, Ringle e Sarstedt (2017), que é maior que 0,7 e menor que 0,95. Em relação à validade convergente – ou como os indicadores se correlacionam com os demais do mesmo construto (Hair et al., 2017) – as cargas externas obtiveram valores superiores a 0,703, exceto para a variável R3. Embora essa variável de carga externa esteja abaixo do ponto de corte, ela foi considerada aceitável (acima de 0,4) por sua significância estatística, sendo que sua exclusão não garantiria uma melhora substancial no modelo de mensuração. A variância média extraída (AVE) também apresentou valores aceitáveis, maiores que 0,5. Os resultados do questionário e da mensuração são mostrados na Tabela 2 abaixo.

Tabela 2. Questionário e resultados da mensuração

Em relação à sua cadeia de suprimentos (organização, principais clientes e principais fornecedores):
Orientação analítica - confiabilidade composta = 0,87, variância média extraída = 0,70.
A1 - A análise quantitativa dos dados direciona as ações gerenciais. (Carga – 0,767)
A2 - Os membros da cadeia utilizam o conhecimento gerado a partir da análise quantitativa dos dados para aprimorar os processos da cadeia. (Carga – 0,879)

Continua

Tabela 2. Questionário e resultados da mensuração

Conclusão

Em relação à sua cadeia de suprimentos (organização, principais clientes e principais fornecedores):	
A3 - Para suportar as decisões gerenciais, os membros da cadeia são capazes de processar eficientemente os dados. (Carga – 0,866)	
Colaboração - confiabilidade composta = 0,88, variância média extraída = 0,71.	
C1 - As opiniões dos membros da cadeia são geralmente utilizadas para aprimorar os processos de suprimento. (Carga – 0,735)	
C2 – Os membros da cadeia comunicam de forma efetiva mudanças em seus processos de suprimento . (Carga – 0,894)	
C3 – Os membros da cadeia executam planos conjuntos de melhorias dos processos de suprimento. (Carga – 0,891)	
Flexibilidade - confiabilidade composta = 0,84, variância média extraída = 0,64.	
F1 - Quando necessário, os membros da cadeia conseguem modificar a capacidade de volume de produção. (Carga – 0,838)	
F2 - Quando necessário, os membros da cadeia conseguem acomodar mudanças no mix de produção (variedade de produtos). (Carga – 0,835)	
F3 - Quando necessário, os membros da cadeia conseguem reduzir o tempo de produção. (Carga – 0,733)	
Visibilidade - confiabilidade composta = 0,83, variância média extraída = 0,63.	
V1 - É possível visualizar com precisão as informações acerca dos níveis de demanda dos clientes. (Carga – 0,807)	
V2 - É possível visualizar com precisão as informações acerca dos níveis de estoque dos clientes.(Carga – 0,856)	
V3 - É possível visualizar com precisão as informações acerca dos níveis de estoque dos fornecedores. (Carga – 0,714)	
Gerenciamento de risco da cadeia de suprimentos - confiabilidade composta = 0,92, variância média extraída = 0,74.	
S1 - Possui processos formais para identificar riscos. (Carga – 0,799)	
S2 - Conseguem minimizar o impacto dos riscos. (Carga – 0,838)	
S3 - Os riscos são frequentemente avaliados pelos membros da cadeia.(Carga – 0,919)	
S4 - Os riscos são frequentemente monitorados pelos membros da cadeia. (Carga – 0,891)	
Resiliência da cadeia de suprimentos - confiabilidade composta = 0,81, variância média extraída = 0,60.	
R1 - Consegue retomar rapidamente o fluxo de materiais em caso de interrupções. (Carga – 0,845)	
R2 - Consegue retornar facilmente ao seu estado original em caso de interrupções. (Carga – 0,856)	
R3 - Consegue desenvolver conhecimento útil a partir de interrupções. (Carga – 0,603)	

A validade discriminante foi verificada por meio da análise de Fornell-Lacker (Tabela 3). O objetivo foi verificar se os respondentes perceberam os construtos do estudo de forma diferente (Hair et al., 2017). Posteriormente, observamos que a raiz quadrada da AVE do construto é maior do que a correlação do construto com os outros do modelo. Os resultados demonstram que os construtos podem ser considerados únicos e cada construto está captando um fenômeno diferente.

Tabela 3. Análise de Fornell-Lacker

Construto	Colaboração	Flexibilidade	GRCS	Orientação Analítica	RESCS	Visibilidade
Colaboração	0,843					
Flexibilidade	0,549	0,803				
GRCS	0,458	0,325	0,863			
Orientação Analítica	0,570	0,358	0,556	0,839		
RESCS	0,350	0,379	0,294	0,133	0,777	
Visibilidade	0,304	0,192	0,263	0,341	0,231	0,794

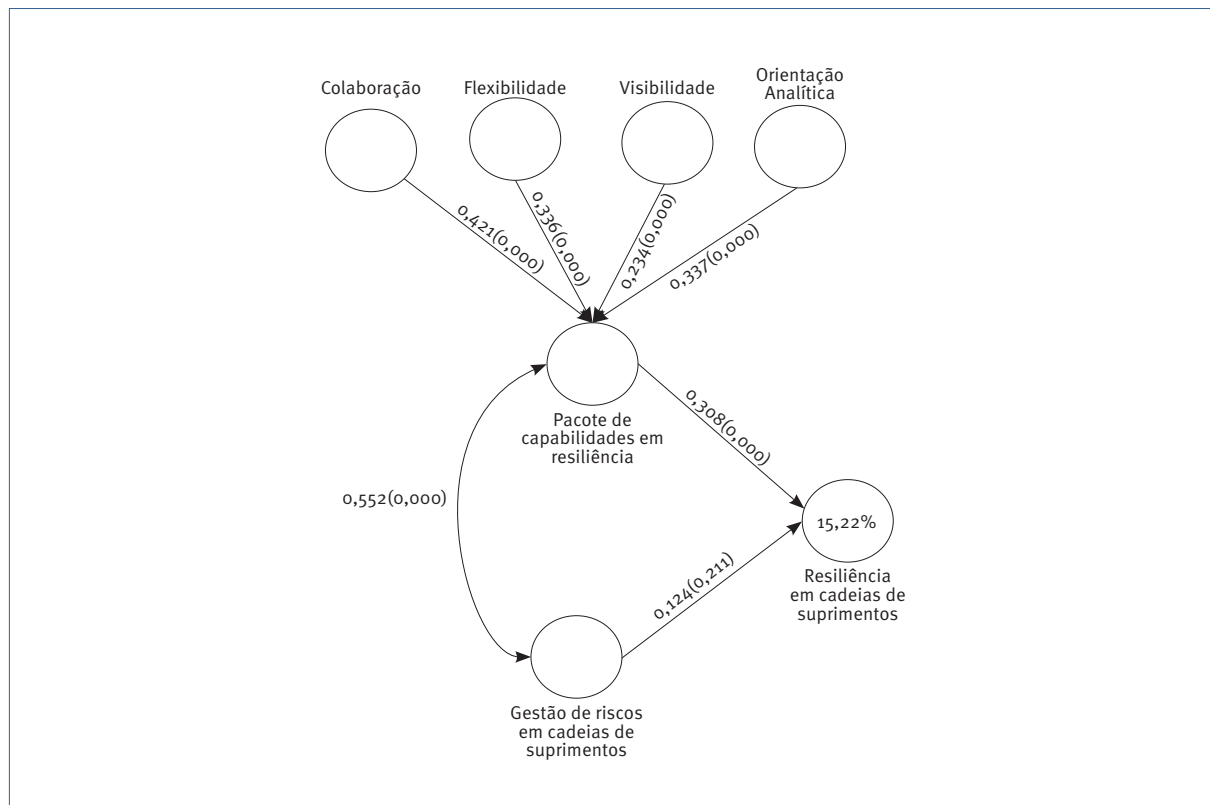
Resultados do modelo hierárquico

Os resultados do modelo após a execução de um procedimento de *bootstrapping* com 5.000 subamostras (Tabela 4) confirmaram estatisticamente que colaboração, flexibilidade, visibilidade e orientação analítica são componentes do pacote de capacidades de resiliência, já que todos os valores de *p* foram menores que 0,05, corroborando teoricamente argumentos desenvolvidos anteriormente. Podemos observar que a capacidade de colaboração tem demonstrado maior relevância na formação do construto pacote de capacidades de resiliência, seguida da orientação analítica.

Tabela 4. Modelo de mensuração do construto de segunda ordem

Variável latente (segunda ordem)	Construto de primeira ordem	Colinearidade	Significância e relevância dos indicadores	
		VIF	Peso	Valor p
		< 5	-	< 0,05
Pacote de Capacidades de resiliência	Colaboração	1,884	0,421	5,684E-14
	Flexibilidade	1,437	0,336	5,684E-14
	Visibilidade	1,155	0,234	5,684E-14
	Orientação Analítica	1,559	0,337	6,859E-08

Figura 1. Resultados do modelo proposto



Modelo estrutural

O modelo estrutural foi avaliado pela análise dos resultados de cada regressão. Como não é possível testar uma seta dois sentidos no software SmartPLS, as relações mútuas foram determinadas testando o coeficiente de correlação de Pearson em relação aos escores das variáveis latentes. Depois de executar um procedimento de *bootstrapping* com 5.000 subamostras e o teste de correlação de Pearson, a Figura 1 ilustra os resultados do modelo, com os números entre parênteses delineando a relação α . Ressaltamos que não existe colinearidade entre os construtos preditivos, pois o fator de inflação da variância (VIF) foi de 1,455.

Os valores do coeficiente de caminho e α confirmam as hipóteses H1 e H3. A hipótese H2, no entanto, foi rejeitada. Os resultados também demonstram que 15,22% da variação na resiliência da cadeia de suprimento vem de variações no pacote de capacidades de resiliência e na GRCS. Embora esse resultado possa ser interpretado como fraco, é significativo e relevante que existam muitos outros fatores além dos abordados aqui, sendo que esses fatores podem impactar na resiliência da cadeia de suprimentos.

DISCUSSÃO

Implicações gerenciais

Na prática, os resultados indicam que os membros da cadeia de suprimento devem buscar maior colaboração, visibilidade, flexibilidade e orientação analítica em seus processos se desejam evitar o colapso de suas operações na ocorrência de interrupções. Descobrimos que a GRCS tem um efeito sinérgico para com as capacidades de resiliência sem, entretanto, afetar diretamente a resiliência em si. Em outras palavras, nosso argumento é que a GRCS ajuda na prevenção, mas quando se trata de um evento disruptivo, a solução é encontrada no pacote de capacidades de resiliência, logo, os gerentes da cadeia de suprimentos precisam garantir a robustez dessas capacidades. Como as capacidades de resiliência trabalham juntas, uma análise do nível dessas capacidades pode mostrar aos gerentes onde investir para garantir melhores resultados de resiliência.

Para melhorar sua visibilidade, as organizações devem investir na obtenção de informações sobre eventos, recursos, produção, status do processo e planos futuros dos parceiros (Caridi et al., 2010). Promover a colaboração entre os membros da cadeia, portanto, é fundamental na obtenção de melhores resultados em termos de visibilidade (Holcomb, Ponomarov & Manrodt, 2011). As informações obtidas devem ser úteis, confiáveis e recebidas no momento certo para a tomada de decisão (Barratt & Oke, 2007; Brandon-Jones et al., 2014; Caridi, Moretto, Perego & Tumino, 2014; Oliveira e Handfield, 2019).

As cadeias exigem que todos os dados gerados e obtidos por meio da colaboração entre os membros sejam processados para obtenção de maior visibilidade, transparência e informações em tempo real (Oliveira & Handfield, 2019; Zhu, Song, Hazen, Lee & Cegielski, 2016). Sugerimos, portanto, investir em sistemas e tecnologias de informação que possibilitem o compartilhamento e processamento adequado da informação (Barratt & Oke, 2007; Brandon-Jones et al., 2014; Caridi et al., 2014). Como apontado por Kirchoff (2019, p.1, tradução nossa), “novas tecnologias como o blockchain trazem uma promessa de conectar melhor os membros da cadeia de suprimentos e aprimorar a confiança e a transparência”.

Para melhorar a colaboração, a empresa focal e seus principais clientes e fornecedores devem desenvolver fatores-chave, como troca de informações, confiança, interações pessoais e planejamento conjunto (Kohli & Jensen, 2010). O investimento em tecnologias como as mencionadas acima pode promover um maior nível

de integração da cadeia, resultando em novas oportunidades de melhoria de processos (Bronzo et al., 2013; Vanpoucke, Vereecke & Wetzels, 2014).

Uma orientação analítica facilita a identificação de mudanças no comportamento do consumidor, oportunidades de desenvolvimento de novos produtos e novos mercados e a absorção de informações externas (Teo, Nishant & Koh, 2016); em outras palavras, maior flexibilidade. Visando aprimorar sua orientação analítica, as cadeias devem ter à disposição os sistemas de apoio à decisão certos, no momento certo, para que pessoas qualificadas possam aproveitar os dados produzidos (Davenport, Harris, Long & Jacobson, 2001; Laursen & Thorlund, 2010). Como Srinivasan e Swink (2018) apontaram, visibilidade e flexibilidade são complementares à análise. A visibilidade promove dados para análises, e os insights gerados por meio de análises só podem ser colocados em prática adequadamente se os membros da cadeia de suprimentos tiverem algum grau de flexibilidade (Srinivasan & Swink, 2018).

Como nem todos os riscos podem ser evitados, os resultados da pesquisa não sugerem que as organizações devam adotar uma postura reativa à gestão de riscos, mas que apontem soluções quando eventos não identificados ou não gerenciados adequadamente resultem em interrupções. Portanto, as etapas de gestão de risco de (1) identificação de risco, (2) avaliação de risco, (3) controle de risco, 4) monitoramento de risco (Aqlan & Lam, 2015; Tummala & Schoenherr, 2011) ainda são vitais para a sobrevivência e prosperidade das cadeias de suprimento.

Implicações teóricas

Primeiramente, este estudo questionou os componentes da resiliência, tanto teórica quanto empiricamente. Verificou-se empiricamente que os membros da cadeia de suprimentos evitam interrupções por meio da gestão de riscos, mas não são necessariamente eficazes na recuperação de forma independente (resiliência). Assim, o estudo não confirmou o impacto direto da GRCS na resiliência. Portanto, a pesquisa contesta a afirmação de que a prevenção, que teoricamente se relaciona com a gestão de riscos, não é uma extensão ou um antecedente direto da resiliência da cadeia de suprimentos.

Além disso, todas as capacidades em resiliência pesquisadas foram agrupadas em um pacote, uma vez que sua combinação aumenta a resiliência da cadeia de suprimentos. Até onde sabemos, isso nunca foi testado na literatura até agora. Como argumentamos nas implicações gerenciais, uma capacidade é complementar a outra, o que significa que o poder total de sua eficiência só pode ser alcançado desenvolvendo-as em conjunto.

A contribuição teórica primária deste estudo envolveu o desenvolvimento e teste de um modelo teórico que inclui orientação analítica como um componente do pacote de capacidades de resiliência. Isso também nunca foi testado anteriormente e, junto com as outras capacidades propostas, provou explicar a resiliência da cadeia de suprimentos das indústrias de manufatura no sudeste do Brasil. O impacto individual da análise na resiliência da cadeia de suprimentos já foi tratado anteriormente em Dubey et al. (2019) e Singh e Singh (2019).

CONCLUSÕES

Com base no fato de que os riscos e incertezas da cadeia de suprimentos podem causar interrupções devastadoras para seus membros, este artigo teve como objetivo apresentar evidências empíricas que podem ser usadas para direcionar esforços com vistas a melhoria na resiliência da cadeia de suprimentos ao enfrentar eventos disruptivos e ameaças globais, como a pandemia da COVID-19. Argumentamos que, para serem resilientes, as cadeias de suprimento devem empreender esforços para desenvolver um pacote de capacidades de resiliência, que inclui colaboração, flexibilidade, visibilidade e uma orientação analítica.

Por meio de um estudo empírico sobre empresas de manufatura no Brasil, este artigo aborda um tópico relevante da gestão da cadeia de suprimentos. Ele analisa o impacto de um pacote de capacidades de resiliência sobre a cadeia de suprimentos, em vez da influência de cada capacidade, de forma isolada. Usando um método estatístico, incluindo análise fatorial confirmatória e modelagem de equações estruturais, foi possível testar as hipóteses da pesquisa. Em primeiro lugar, o estudo apresentou um pacote de capacidades que foi validado pelos resultados do modelo hierárquico, incluindo orientação analítica como parte desse pacote. Em segundo lugar, os resultados do modelo estrutural permitiram confirmar a hipótese H1 que afirmava que o pacote de capacidades de resiliência tem um impacto positivo na resiliência da cadeia de suprimento; e a hipótese H3, que dizia que existe uma relação mútua positiva entre o pacote de capacidades de resiliência e a gestão de risco da cadeia de suprimento. Finalmente, os resultados levaram a refutar a hipótese H2, de que a gestão de risco da cadeia de suprimento tem um impacto positivo na sua resiliência. Os resultados das hipóteses possibilitaram validar o modelo teórico proposto por meio de um teste empírico.

Mais especificamente, nossa pesquisa oferece uma melhor interpretação do construto de resiliência da cadeia de suprimento, bem como observou se a colaboração, flexibilidade, visibilidade e orientação analítica são componentes de um pacote de capacidades de resiliência. O estudo também confirmou não apenas se este pacote influencia a GRCS, mas também se a GRCS também o influencia. Os resultados indicaram que o pacote resulta em uma maneira mais fácil e rápida para as cadeias de suprimento retornarem à sua condição anterior após a ocorrência de interrupções, ou para evoluir para uma condição melhor e mais desejável; em outras palavras, cadeias de suprimento colaborativas, flexíveis, visíveis e analíticas são mais resilientes, justamente por contarem com essas capacidades. A ausência delas leva a uma subotimização do resultado.

Os resultados ainda sugerem que a GRCS não afeta diretamente a resiliência da cadeia de suprimento. Uma explicação teórica para esse achado é que a prevenção não resolve as interrupções em uma empresa que precisa de ajuda para se recuperar. Alternativamente, as organizações podem desenvolver em conjunto capacidades como colaboração, visibilidade, flexibilidade e orientação analítica, mas isso é teoricamente duvidoso, uma vez que outros estudos sugerem a prevenção como uma dimensão da resiliência em cadeias de suprimentos (Pavlov et al., 2018; Rajesh, 2017; Sáenz et al., 2018). Conseqüentemente, surge uma questão a partir deste estudo: A prevenção pode tornar as empresas mais resilientes ou a prevenção é uma condição necessária, porém, insuficiente para a resiliência?

Como estamos atualmente passando por uma interrupção global sem precedentes relacionada a COVID-19, estudos futuros podem investigar quais capacidades adicionais podem ter ajudado a minimizar o impacto do vírus nas cadeias de suprimento; em outras palavras, quais são as diferenças entre as cadeias de suprimento que foram mais ou menos impactadas? Estudos futuros também podem buscar lições na memória das cadeias de suprimento, que podem ser usadas para evitar ou recuperar-se de uma futura crise global.

É importante validar o modelo apresentado em outros contextos, cultura e ambientes, fora do Brasil. Também pode ser estimulante investigar como a estrutura da cadeia de suprimento impacta nas capacidades, por exemplo, como a colaboração pode ser desenvolvida sob diferentes arranjos estruturais da cadeia de suprimento e seu impacto nos resultados de resiliência.

Por fim, sugerimos que pesquisas futuras investiguem outras capacidades que também possam explicar a recuperação da cadeia de suprimentos, como proteção e segurança. Embora a “digitalização” das cadeias possa resultar em inúmeros benefícios, como foi argumentado ao longo do artigo, esse mesmo processo também apresenta outros riscos. Nesse sentido, as preocupações com a segurança cibernética estão emergindo como um tópico de pesquisa cada vez mais relevante no campo da resiliência da cadeia de suprimento.

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

REFERÊNCIAS

- Ali, A., Mahfouz, A., & Arisha, A. (2017). Analysing supply chain resilience: Integrating the constructs in a concept mapping framework via a systematic literature review. *Supply Chain Management: An International Journal*, 22(1), 16-39. doi: 10.1108/SCM-06-2016-0197
- Alvarenga, M. Z., Oliveira, M. P. V. de, Zanquetto-Filho, H., & Santos, W. R. dos. (2018a, December). Analytical supply chains: Are They more resilient? A model's proposition. *Journal of Operations and Supply Chain Management*, 11(2), 46-58. doi: 10.12660/joscmv11n2p46-58
- Alvarenga, M. Z., Oliveira, M. P. V. de, Zanquetto-Filho, H., & Santos, W. R. dos. (2018b, December). Do analytically-oriented supply chains better manage risks? *Journal of Operations and Supply Chain Management*, 11(2), 32-45. doi: 10.12660/joscmv11n2p32-45
- Ambulkar, S., Blackhurst, J., & Grawe, S. (2015). Firm's resilience to supply chain disruptions: Scale development and empirical examination. *Journal of Operations Management*, 33-34, 111-122. doi: 10.1016/j.jom.2014.11.002
- Aqlan, F., & Lam, S. S. (2015). A fuzzy-based integrated framework for supply chain risk assessment. *International Journal of Production Economics*, 161, 54-63. doi: 10.1016/j.ijpe.2014.11.013
- Barbosa, M. W., & Vicente, A. de la C. (2018). Managing supply chain resources with Big Data Analytics: A systematic review. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 21(3), 177-200. doi: 10.1080/13675567.2017.1369501
- Barratt, M. (2004). Understanding the meaning of collaboration in the supply chain. *Supply Chain Management: An International Journal*, 9(1), 30-42. doi: 10.1108/13598540410517566
- Barratt, M., & Oke, A. (2007). Antecedents of supply chain visibility in retail supply chains: A resource-based theory perspective. *Journal of Operations Management*, 25(6), 1217-1233. doi: 10.1016/j.jom.2007.01.003
- Brandon-Jones, E., Squire, B., Autry, C. W., & Petersen, K. J. (2014). A contingent resource-based perspective of supply chain resilience and robustness. *Journal of Supply Chain Management*, 50(3), 55-73. doi: 10.1111/jscm.12050
- Bronzo, M., Resende, P. T. V. de, Oliveira, M. P. V. de, McCormack, K. P., Sousa, P. R. de, & Ferreira, R. L. (2013). Improving performance aligning business analytics with process orientation. *International Journal of Information Management*, 33(2), 300-307. doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2012.11.011
- Brusset, X., & Teller, C. (2017). Supply chain capabilities, risks, and resilience. *International Journal of Production Economics*, 184, 59-68. doi: 10.1016/j.ijpe.2016.09.008
- Cao, G., Duan, Y., & Li, G. (2015). Linking business analytics to decision making effectiveness: A path model analysis. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 62(3), 384-395. doi: 10.1109/TEM.2015.2441875
- Cao, M., & Zhang, Q. (2011). Supply chain collaboration: Impact on collaborative advantage and firm performance. *Journal of Operations Management*, 29(3), 163-180. doi: 10.1016/j.jom.2010.12.008
- Caridi, M., Crippa, L., Perego, A., Sianesi, A., & Tumino, A. (2010). Measuring visibility to improve supply chain performance: A quantitative approach. *Benchmarking: An International Journal*, 17(4), 593-615. doi: 10.1108/14635771011060602
- Caridi, M., Moretto, A., Perego, A., & Tumino, A. (2014). The benefits of supply chain visibility: A value assessment model. *International Journal of Production Economics*, 151, 1-19. doi: 10.1016/j.ijpe.2013.12.025
- Caridi, M., Perego, A., & Tumino, A. (2013). Measuring supply chain visibility in the apparel industry. *Benchmarking: An International Journal*, 20(1), 25-44. doi: 10.1108/14635771311299470
- Ceryno, P. S., Scavarda, L. F., Klingebiel, K., & Yüzgülec, G. (2013). Supply chain risk management: A content analysis approach. *International Journal of Industrial Engineering and Management*, 4(3), 141-150. Recuperado de http://www.iim.ftn.uns.ac.rs/images/journal/volume4/ijiem_vol4_no3_6.pdf
- Chae, K., Olson, D., & Sheu, C. (2014). The impact of supply chain analytics on operational performance: A resource-based view. *International Journal of Production Research*, 52(16), 4695-4710. doi: 10.1080/00207543.2013.861616
- Christopher, M., & Peck, H. (2004). Building the resilient supply chain. *International Journal of Logistics Management*, 15(2), 1-13. doi: 10.1108/09574090410700275
- CNN (2019). *Domino's stockpiling pizza ingredients ahead of "disorderly" Brexit*. Recuperado de <https://www.9news.com.au/world/dominos-pizza-chains-stockpiling-ingredients-ahead-brexite-crash-uk-news/48061c6b-obdc-4d58-83db-50060923dad3>
- Colicchia, C., Dallari, F., & Melacini, M. (2010). Increasing supply chain resilience in a global sourcing context. *Production Planning & Control*, 21(7), 680-694. doi: 10.1080/09537280903551969

- Colquitt, J. A., & Zapata-Phelan, C. P. (2007). Trends in theory building and theory testing: A five-decade study of the *Academy of Management Journal*. *Academy of Management Journal*, 50(6), 1281-1303. doi: 10.5465/amj.2007.28165855
- Continuity Central.com, (2018). *Gartner highlights 'digital twins' as an emerging organizational resilience tool*. Recuperado de <https://www.continuitycentral.com/index.php/news/resilience-news/3560-gartner-highlights-digital-twins-as-an-emerging-organizational-resilience-tool>
- Cosgrove, E. (2020). *Smithfield closes more plants as coronavirus cases grow among workers*. Recuperado de <https://www.supplychaindive.com/news/coronavirus-smithfield-plant-close/575903/>
- Daugherty, P. J., Richey, R. G., Roath, A. S., Min, S., Chen, H., Arndt, A. D., & Genchev, S. E. (2006). *Is collaboration paying off for firms?* *Business Horizons*, 49(1), 61-70. doi: 10.1016/j.bushor.2005.06.002
- Davenport, T. H., Harris, J. G., Long, D. W. De, & Jacobson, A. L. (2001). *Data to knowledge to results: Building an analytics capability*. *California Management Review*, 43(2), 117-138. doi: 10.2307/41166078
- Dubey, R., Gunasekaran, A., Childe, S. J., Fosso Wamba, S., Roubaud, D., & Foropon, C. (2019). *Empirical investigation of data analytics capability and organizational flexibility as complements to supply chain resilience*. *International Journal of Production Research*, 59(1), 1-19. doi: 10.1080/00207543.2019.1582820
- Durach, C. F., & Machuca, J. A. D. (2018). *A matter of perspective: The role of interpersonal relationships in supply chain risk management*. *International Journal of Operations & Production Management*, 38(10), 1866-1887. doi: 10.1108/IJOPM-03-2017-0157
- Graeml, A. R., Peinado, J. (2014). *O efeito das capacidades logísticas na construção de resiliência da cadeia de suprimentos*. *Revista de Administração*, 49(4), 642-655. doi: 10.5700/rausp1174
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate data analysis*: Pearson Education Ltd. (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall. doi: 10.1016/j.ijpharm.2011.02.019
- Hair, J. F., Jr., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. In T. Oaks (Ed.), *Handbook of market research* (2nd ed., Vol. 26 1-374). Thousand Oaks, Los Angeles: Sage. doi: 10.1007/978-3-319-05542-8_15-1
- Hallikas, J., Karvonen, I., Pulkkinen, U., Virolainen, V. M., & Tuominen, M. (2004). *Risk management processes in supplier networks*. *International Journal of Production Economics*, 90(1), 47-58. doi: 10.1016/j.ijpe.2004.02.007
- Hernandez, D. F., & Haddud, A. (2018). *Value creation via supply chain risk management in global fashion organizations outsourcing production to China*. *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing*, 11(2), 250-272. doi: 10.1108/JGOSS-09-2017-0037
- Holcomb, M. C., Ponomarov, S. Y., & Manrodt, K. B. (2011). *The relationship of supply chain visibility to firm performance*. *Supply Chain Forum: An International Journal*, 12(2), 32-45. doi: 10.1080/16258312.2011.11517258
- Iltmann, H. W. (2015). *The impact of big data and business analytics on supply chain management*. *Journal of Transport and Supply Chain Management*, 9(1), 1-9. doi: 10.4102/jtscm.v9i1.165
- Ivanov, D., Dolgui, A., Das, A., & Sokolov, B. (2019). *Digital supply chain twins: Managing the ripple effect, resilience, and disruption risks by data-driven optimization, simulation, and visibility*. In 1 ed. *Handbook of ripple effects in the supply chain* (pp. 309-332). Gewerbestrasse, Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-14302-2_15
- Jüttner, U., & Maklan, S. (2011). *Supply chain resilience in the global financial crisis: An empirical study*. *Supply Chain Management: An International Journal*, 16(4), 246-259. doi: 10.1108/13598541111139062
- Jüttner, U., Peck, H., & Christopher, M. (2003). *Supply chain risk management: Outlining an agenda for future research*. *International Journal of Logistics: Research and Applications*, 6(4), 197-210. doi: 10.1080/13675560310001627016
- Kirchoff, J. (2019). *How to assess risks in a globalized supply chain*. Recuperado de <https://www.supplychaindive.com/news/assess-risks-globalized-supply-chain/568971/>
- Kohli, A. S., & Jensen, J. B. (2010). *Assessing effectiveness of supply chain collaboration: An empirical study*. *Supply Chain Forum: An International Journal*, 11(2), 2-16. doi: 10.1080/16258312.2010.11517228
- Kumar, S., & Anbanandam, R. (2019). *Impact of risk management culture on supply chain resilience: An empirical study from Indian manufacturing industry*. *Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers, Part O: Journal of Risk and Reliability*, 234(2), 246-259. doi: 10.1177/1748006X19886718
- Kwak, D.-W., Seo, Y.-J., & Mason, R. (2018). *Investigating the relationship between supply chain innovation, risk management capabilities and competitive advantage in global supply chains*. *International Journal of Operations & Production Management*, 38(1), 2-21. doi: 10.1108/IJOPM-06-2015-0390
- Lacerda, R. T. de O., Ensslin, L., & Ensslin, S. R. (2012). *Uma análise bibliométrica da literatura sobre estratégia e avaliação de desempenho*. *Gestão & Produção*, 19(1), 59-78. doi: 10.1590/S0104-530X2012000100005
- Ladeira, M. B., Resende, P. T. V. de, Oliveira, M. P. V. de, McCormack, K., Sousa, P. R. de, & Ferreira, R. L. (2016). *Os efeitos da abordagem analítica e da gestão orientada para processos sobre o desempenho organizacional de micro e pequenas empresas brasileiras dos setores da indústria e de serviços*. *Gestão & Produção*, 23(32), 486-502. doi: 10.1590/S0104-530X2012000200012
- Laursen, G. H. N., & Thorlund, J. (2010). *Business analytics for managers*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc. <https://doi.org/10.1002/9781118983812>

- Li, G., Fan, H., Lee, P. K. C., & Cheng, T. C. E. (2015). Joint supply chain risk management: An agency and collaboration perspective. *International Journal of Production Economics*, 164, 83-94. doi: 10.1016/j.ijpe.2015.02.021
- Lopez, E. (2018). *H&M's turnaround runs through its supply chain*. Recuperado de <https://www.supplychaindiver.com/news/HM-turnaround-runs-through-supply-chain/520495/>
- Mandal, S., Sarathy, R., Korasiga, V. R., Bhattacharya, S., & Das-tidar, S. G. (2016). Achieving supply chain resilience: The contribution of logistics and supply chain capabilities. *International Journal of Disaster Resilience in the Built Environment*, 7(5), 544-562. doi: 10.1108/IJDRBE-04-2016-0010
- Marafon, A. D., Ensslin, L., Lacerda, R. T. de O., & Ensslin, S. R. (2015). The effectiveness of multi-criteria decision aid methodology: A case study of R&D management. *European Journal of Innovation Management*, 18(1), 89-109. doi: 10.1108/EJIM-10-2013-0106
- Merschmann, U., & Thonemann, U. W. (2011). Supply chain flexibility, uncertainty and firm performance: An empirical analysis of German manufacturing firms. *International Journal of Production Economics*, 130(1), 43-53. doi: 10.1016/j.ijpe.2010.10.013
- Namdar, J., Li, X., Sawhney, R., & Pradhan, N. (2018). Supply chain resilience for single and multiple sourcing in the presence of disruption risks. *International Journal of Production Research*, 56(6), 2339-2360. doi: 10.1080/00207543.2017.1370149
- Nooraie, S. V., & Parast, M. M. (2015). A multi-objective approach to supply chain risk management: Integrating visibility with supply and demand risk. *International Journal of Production Economics*, 161, 192-200. doi: 10.1016/j.ijpe.2014.12.024
- Norrman, A., & Jansson, U. (2004). Ericsson's proactive supply chain risk management approach after a serious sub-supplier accident. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 34, 434-456. doi: 10.1108/09600030410545463
- Ojha, R., Ghadge, A., Tiwari, M. K., & Bititci, U. S. (2018). Bayesian network modelling for supply chain risk propagation. *International Journal of Production Research*, 56(17), 5795-5819. doi: 10.1080/00207543.2018.1467059
- Oliveira, M. P. V. de, & Handfield, R. (2019). Analytical foundations for development of real-time supply chain capabilities. *International Journal of Production Research*, 57(5), 1571-1589. doi: 10.1080/00207543.2018.1493240
- Papadopoulos, T., Gunasekaran, A., Dubey, R., Altay, N., Childe, S. J., & Fosso-Wamba, S. (2017). The role of Big Data in explaining disaster resilience in supply chains for sustainability. *Journal of Cleaner Production*, 142, 1108-1118. doi: 10.1016/j.jclepro.2016.03.059
- Pavlov, A., Ivanov, D., Dolgui, A., & Sokolov, B. (2018). Hybrid fuzzy-probabilistic approach to supply chain resilience assessment. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 65(2), 303-315. doi: 10.1109/TEM.2017.2773574
- Pettit, T. J., Croxton, K. L., & Fiksel, J. (2019). The evolution of resilience in supply chain management: A retrospective on ensuring supply chain resilience. *Journal of Business Logistics*, 40(1), 56-65. doi: 10.1111/jbl.12202
- Pettit, T. J., Fiksel, J., & Croxton, K. L. (2010). Ensuring supply chain resilience: Development of a conceptual framework. *Journal of Business Logistics*, 31(1), 1-21. doi: 10.1002/j.2158-1592.2010.tb00125.x
- Ponomarev, S. Y., & Holcomb, M. C. (2009). Understanding the concept of supply chain resilience. *The International Journal of Logistics Management*, 20(1), 124-143. doi: 10.1108/09574090910954873
- Prakash, S., Gautam, A., & Soni, U. (2018). Supply chain risk management and quality: A case study and analysis of Indian automotive industry. *International Journal of Intelligent Enterprise*, 5(1/2), 194. doi: 10.1504/IJIE.2018.10012158
- Rajesh, R. (2017). Technological capabilities and supply chain resilience of firms: A relational analysis using Total Interpretive Structural Modeling (TISM). *Technological Forecasting and Social Change*, 118, 161-169. doi: 10.1016/j.techfore.2017.02.017
- Ribeiro, J. P., & Barbosa-Povoa, A. (2018). Supply chain resilience: Definitions and quantitative modelling approaches – A literature review. *Computers and Industrial Engineering*, 115, 109-122. doi: 10.1016/j.cie.2017.11.006
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J.-M. (2014). SmartPLS 3.0. Hamburg, Germany: SmartPLS.
- Roberson, C. M. (2019). *Preparing for the unknown in your supply chain*. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/cathymorrowroberson/2019/10/07/preparing-for-the-unknown-in-your-supply-chain/#385eod6339ff>
- Sáenz, M. J., Revilla, E., & Acero, B. (2018). Aligning supply chain design for boosting resilience. *Business Horizons*, 61(3), 443-452. doi: 10.1016/j.bushor.2018.01.009
- Sánchez, A., M. & Pérez, M. P. (2005). Supply chain flexibility and firm performance. *International Journal of Operations & Production Management*, 25(7), 681-700. doi: 10.1108/01443570510605090
- Scavarda, L. F., Ceryno, P. S., Pires, S., & Klingebiel, K. (2015). Supply chain resilience analysis: A Brazilian automotive case. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 55(3), 304-313. doi: 10.1590/S0034-759020150306
- Scholten, K., Schilder, S. (2015). The role of collaboration in supply chain resilience. *Supply Chain Management: An International Journal*, 20(4), 471-484. doi: 10.1108/SCM-11-2014-0386
- Scholten, K., Scott, P. S., & Fynes, B. (2014). Mitigation processes: Antecedents for building supply chain resilience. *Supply Chain Management: An International Journal*, 19(2), 211-228. doi: 10.1108/SCM-06-2013-0191
- SEBRAE (2016). *Anuário do trabalho nos pequenos negócios*. Recuperado de [https://m.sebrae.com.br/Sebrae/PortalSebrae/Anexos/Anuario do Trabalho nos Pequenos Negócios 2016_.pdf](https://m.sebrae.com.br/Sebrae/PortalSebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20nos%20Pequenos%20Neg%C3%B3cios%202016_.pdf)
- Sheffi, Y., & Rice, J. B., Jr. (2005). A supply chain view of the resilient enterprise. *MIT Sloan Management Review*, 47(1), 41-48. Recuperado de <https://sloanreview.mit.edu/article/a-supply-chain-view-of-the-resilient-enterprise>

- Singh, N. P., & Singh, S. (2019). *Building supply chain risk resilience: Role of big data analytics in supply chain disruption mitigation*. *Benchmarking*, 26(7), 2318-2342. doi: 10.1108/BJL-10-2018-0346
- Sodhi, M. S., Son, B.-G., & Tang, C. S. (2012). *Researchers' perspectives on supply chain risk management*. *Production and Operations Management*, 21(1), 1-13. doi:10.1111/j.1937-5956.2011.01251.x
- Souza, G. C. (2014). *Supply chain analytics*. *Business Horizons*, 57(5), 595-605. doi: 10.1016/j.bushor.2014.06.004
- Srinivasan, R., & Swink, M. (2018). *An investigation of visibility and flexibility as complements to supply chain analytics: An organizational information processing theory perspective*. *Production and Operations Management*, 27(10), 1849-1867. doi: 10.1111/poms.12746
- Swafford, P. M., Ghosh, S., & Murthy, N. (2006). *The antecedents of supply chain agility of a firm: Scale development and model testing*. *Journal of Operations Management*, 24(2), 170-188. doi: 10.1016/j.jom.2005.05.002
- Swafford, P. M., Ghosh, S., & Murthy, N. (2008). *Achieving supply chain agility through IT integration and flexibility*. *International Journal of Production Economics*, 116(2), 288-297. doi: 10.1016/j.ijpe.2008.09.002
- Tang, O., & Musa, S. N. (2011). *Identifying risk issues and research advancements in supply chain risk management*. *International Journal of Production Economics*, 133(1), 25-34. doi: 10.1016/j.ijpe.2010.06.013
- Teo, T. S. H., Nishant, R., & Koh, P. B. L. (2016). *Do shareholders favor business analytics announcements?* *Journal of Strategic Information Systems*, 25(4), 259-276. doi: 10.1016/j.jsis.2016.05.001
- Thomé, A. M. T., Scavarda, L. F., Pires, S. R. I., Ceryno, P., & Klingebiel, K. (2014). *A multi-tier study on supply chain flexibility in the automotive industry*. *International Journal of Production Economics*, 158, 91-105. doi: 10.1016/j.ijpe.2014.07.024
- Trkman, P., McCormack, K., Oliveira, M. P. V. de, & Ladeira, M. B. (2010). *The impact of business analytics on supply chain performance*. *Decision Support Systems*, 49(3), 318-327. doi: 10.1016/j.dss.2010.03.007
- Tummala, R., & Schoenherr, T. (2011). *Assessing and managing risks using the Supply Chain Risk Management Process (SCRMP)*. *Supply Chain Management: An International Journal*, 16(6), 474-483. doi: 10.1108/13598541111171165
- Urcioli, L., & Hintsa, J. (2018). *Improving supply chain risk management: Can additional data help?* *International Journal of Logistics Systems and Management*, 30(2), 195. doi: 10.1504/IJLSM.2018.091962
- Vanpoucke, E., Vereecke, A., & Wetzels, M. (2014). *Developing supplier integration capabilities for sustainable competitive advantage: A dynamic capabilities approach*. *Journal of Operations Management*, 32(7-8), 446-461. doi:10.1016/j.jom.2014.09.004
- Wieland, A., & Wallenburg, C. M. (2013). *The influence of relational competencies on supply chain resilience: a relational view*. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 43(4), 300-320. doi: 10.1108/ijpdlm-08-2012-0243
- Wollenhaupt, G. (2019). *In disaster response, health supply chain egos melt away*. Recuperado de <https://www.supplychaindive.com/news/pharma-healthcare-disaster-response-hurricane/555942/>
- Wong, C. W. Y., Lirn, T. C., Yang, C. C., & Shang, K. C. (2019). *Supply chain and external conditions under which supply chain resilience pays: An organizational information processing theorization*. *International Journal of Production Economics*, 226, 107610 doi: 10.1016/j.ijpe.2019.107610
- Xu, S., Zhang, X., Feng, L., & Yang, W. (2020). *Disruption risks in supply chain management: A literature review based on bibliometric analysis*. *International Journal of Production Research*, 59(11), 1-19. doi: 10.1080/00207543.2020.1717011
- Zhu, S., Song, J., Hazen, B. T., Lee, K., & Cegielski, C. (2016). *How supply chain analytics enables operational supply chain transparency*. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 48(1), 47-68. doi: 10.1108/IJPDLM-11-2017-0341
- Zineb, E., Brahim, B., & Houdaifa, A. (2017). *The impact of SCRMP strategies on supply chain resilience: A quantitative study in the Moroccan manufacturing industry*. *International Journal of Supply Chain Management*, 6(4), 70-75. Recuperado de <http://ijis-scm.bsne.ch/ojs.excelingtech.co.uk/index.php/IJSCM/article/download/1665/1665-6369-1-PB.pdf>

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Murilo Zamboni Alvarenga, Marcos Paulo Valadares de Oliveira e Hélio Zanquetto Filho trabalharam na conceitualização e abordagem teórica-metodológica. A revisão teórica possui contribuição de todos os autores. A coleta de dados foi coordenada por Marcos Paulo Valadares de Oliveira e Hélio Zanquetto Filho, e realizada por Murilo Zamboni Alvarenga. A análise dos dados foi realizada por Murilo Zamboni Alvarenga e auxiliada por Marcos Paulo Valadares de Oliveira e Hélio Zanquetto Filho. Murilo Zamboni Alvarenga, Marcos Paulo Valadares de Oliveira, Hélio Zanquetto Filho, Kevin C. Desouza e Paula Santos Ceryno participaram da redação e revisão final do manuscrito.

ARTIGOS

Submetido 08.04.2020. Aprovado 08.01.2021

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editor Científico: José Elias de Almeida

Versão original | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020220107>

REAÇÃO DO MERCADO ACIONÁRIO AOS TONS TRANSCRITOS DAS TELECONFERÊNCIAS DE RESULTADOS

Market reaction to the tones of earnings conference calls

Reacción del mercado accionario a los tonos transcritos de las teleconferencias de resultados

Joyce Menezes da Fonseca Tonin¹ | jmftonin@uem.br | ORCID: 0000-0003-1371-1314

Luciano Marcio Scherer² | Lmscherer@ufpr.br | ORCID: 0000-0002-6104-7860

¹Universidade Estadual de Maringá, Departamento de Ciências Contábeis e Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Maringá, PR, Brasil

²Universidade Federal do Paraná, Departamento de Ciências Contábeis e Programa de Pós-graduação em Contabilidade, Curitiba, PR, Brasil

RESUMO

Este estudo tem como objetivo analisar os diferentes tons transcritos utilizados pelos participantes nas teleconferências de resultados e sua influência na geração de retornos anormais das ações. Este estudo preenche uma lacuna de pesquisa que é a segregação da análise do tom por tipo de analista e de representantes corporativos durante a teleconferência de resultados. A amostra abrangeu o período de 2010 a 2017, totalizando 1.165 transcrições de teleconferências de resultados de 44 empresas brasileiras listadas na B3 – Brasil, Bolsa, Balcão. O principal achado é que o tom transcrito e as palavras utilizadas com base no dicionário de Loughran e McDonald (2011) têm poder de previsão significativo sobre as reações do mercado de ações após as teleconferências de resultados.

PALAVRAS-CHAVE | Teleconferências de resultados, tom, retorno anormal, analistas buy-side e sell-side, representantes corporativos.

ABSTRACT

This study analyzes the different tones used by the participants in earnings conference calls and the influence on the generation of abnormal stock returns. This study fills the research gap of the segregation of tone analysis by type of analyst and corporate administrators during earnings conference calls. The sample covered the period from 2010 to 2017, totaling 1165 earnings conference calls transcripts from 44 Brazilian companies listed in B3 - Brasil, Bolsa, Balcão. The main finding is that the transcribed tone and words based on the Loughran & McDonald (2011) dictionary, have significant predictive power over stock market reactions after earnings conference calls.

KEYWORDS | Earnings conference calls, tone, abnormal return, buy-side and sell-side analysts, corporate representatives.

RESUMEN

Este estudio tiene como objetivo analizar los diferentes tonos transcritos utilizados por los participantes en las teleconferencias de resultados y su influencia en la generación de retornos anormales de acciones. Este estudio llena un vacío de investigación que es la segregación del análisis del tono por tipo de analista y representante corporativo durante la teleconferencia de resultados. La muestra abarcó el período comprendido entre 2010 y 2017, totalizando 1165 transcripciones de teleconferencias de resultados de 44 empresas brasileñas cotizadas en la B3 - Brasil, Bolsa, Balcão. El principal hallazgo es que el tono transcrito y las palabras usadas según el diccionario de Loughran y McDonald (2011) tienen un poder predictivo significativo sobre las reacciones del mercado de valores después de las teleconferencias de resultados.

PALABRAS CLAVE | Teleconferencias de resultados, tono, retorno anormal, analistas buy-side y sell-side, representantes corporativos.

INTRODUÇÃO

Ao cumprir as regulamentações do mercado, as companhias emitem, juntamente com os relatórios obrigatórios, uma série de informações voluntárias que são incorporadas na tomada de decisão dos investidores. Um volume maior de divulgação voluntária tende a reduzir o risco, a assimetria informacional e o custo de capital e aumentar a transparência organizacional e a liquidez de mercado (Beyer, Cohen, Lys, & Walther, 2010). Assim, o conteúdo informacional presente nos relatórios contábeis extrapola os números expressos nas demonstrações financeiras (Chin, Chen, & Liang, 2013; Frankel, Johnson, & Skinner, 1999; Kearney & Liu, 2014), sendo expresso na teleconferência de resultado de maneira escrita, falada ou por meio da linguagem corporal.

Entre os principais achados de pesquisa presentes na literatura sobre o tema, cabe destacar que, em companhias norte-americanas, os representantes corporativos tendem a utilizar um tom mais positivo em seu discurso, em comparação ao dos analistas financeiros (Brockman, Li, & Price, 2015). Por sua vez, o mercado acionário reage mais fortemente ao discurso dos analistas financeiros do que ao dos gerentes ou demais representantes das companhias (Brockman et al., 2015). Em outras jurisdições, como Hong Kong, os participantes do mercado tendem a dar mais importância ao tom da companhia do que ao tom do analista, contrariando os resultados encontrados em pesquisas que estudaram companhias norte-americanas (Brockman, Li, & Price, 2017).

As principais características das teleconferências de resultado são a interatividade (Chan, Lee, Petaibanlue, & Tan, 2017) e a facilidade para transferência de informações da administração para os investidores (Brockman et al., 2017). Como a teleconferência é interativa, os participantes podem realizar suas perguntas para obter informações que abordem suas preocupações pontuais (Tasker, 1998), emitir suas opiniões ou confirmar suas inferências (Palmieri, Rocci, & Kudrautsava, 2015), ou, ainda, discutir questões que não foram adequadamente esclarecidas nos relatórios financeiros (Bassemir, Novotny-Farkas, & Pachta, 2013).

Nas teleconferências de resultado, além de informações, os representantes corporativos e analistas compartilham suas expectativas sobre o desempenho financeiro da companhia. Nesse contexto, os gestores podem influenciar as expectativas e a tomada de decisão dos analistas (Black, 2016), mas a interpretação das informações disponibilizadas pela companhia pode divergir entre os analistas *buy-side* e *sell-side* (Yamamoto & Hirata, 2012).

A forma como a informação é transmitida tem potencial de afetar o desempenho das ações, ou seja, o tom transcrito nas teleconferências de resultado tem correlação direta com a reação dos investidores no mercado acionário (Kang, Park, & Han, 2018). Ao avaliar o tom de cada um dos principais participantes das teleconferências, é possível captar sua influência nas oscilações dos retornos das ações. Assim, além de identificar como os tons divergem entre os gerentes das companhias e analistas financeiros, pretende-se identificar qual dos intervenientes tem maior efeito sobre os retornos das ações.

Este estudo, ao centrar o foco de análise no tom transcrito na teleconferência de resultado, objetiva analisar os diferentes tons utilizados pelos participantes desse tipo de evento corporativo e sua influência no comportamento do retorno das ações, em termos de geração de retornos anormais. Nesse contexto, a lacuna que se pretende preencher com este estudo é a da segregação da análise do tom por tipo de analista (*buy-side* e *sell-side*) e de representantes corporativos (*Chief Executive Officer* [CEO]; *Chief Financial Officer* [CFO], ou *Investor Relations* [IR]) durante as teleconferências de resultado.

As teleconferências de resultado têm estruturas argumentativas características, em que um conjunto de palavras específicas pode conduzir a determinado tipo de interpretação (positiva ou negativa) das informações quantitativas. O tom da narrativa financeira pode ser avaliado com dicionário de palavras (Henry & Leone, 2016).

No presente estudo, pretende-se empregar as listas de palavras elaboradas por Loughran e McDonald (2011), criando um índice que expressa o tom dos gestores e dos analistas no contexto de companhias brasileiras. Para avaliar a influência desse tom no mercado financeiro, utiliza-se o *Buy-and-Hold Abnormal Return* (BHAR) para o cálculo dos retornos anormais.

Uma importante contribuição do presente estudo é o recorte espacial da análise, ao avaliar o tom transcrito nas teleconferências de resultado no contexto nacional, já que os principais estudos sobre essa temática foram elaborados no contexto de companhias norte-americanas (Blau, DeLisle, & Price, 2015; Brockman et al., 2015; Doran, Peterson, & Price, 2012; Henry & Leone, 2016; Palmieri et al., 2015). Mudanças institucionais que permitiram o aperfeiçoamento dos mecanismos de governança e de gestão de risco e a fusão de bolsas de valores, de mercadorias e futuros e de títulos negociados no mercado de balcão contribuíram para tornar a Brasil, Bolsa, Balcão (B3) uma das maiores do mundo em termos de capitalização de mercado.

Assim, conforme observam Chan et al. (2017), estudos em outros países podem apontar diferentes graus de incentivo para a divulgação voluntária, afetando a qualidade e a transparência dos relatórios. A divulgação voluntária fornece aos gestores a oportunidade de aumentar a sua transparência para o mercado acionário, reduzindo tanto o risco como o custo de capital, com efeitos positivos sobre os preços das ações e sua liquidez (Beyer et al., 2010).

Por sua vez, as investigações sobre a divulgação voluntária são subdivididas em quantitativa e qualitativa (Pagliarussi, Aguiar, & Galdi, 2016). A abordagem quantitativa tem recebido mais atenção da literatura, sendo baseada principalmente na avaliação de números contábeis, indicadores macroeconômicos, produtividade da indústria, entre outros. Já a análise qualitativa, foco deste estudo, contribui para a compreensão da influência da informação textual nas decisões de investimento.

Estudos que tratam do aspecto qualitativo da divulgação voluntária normalmente testam se o tom (sentimento) da narrativa possui informação incremental e examinam os fatores que originam diferenças transversais na divulgação (Henry & Leone, 2016). O tom é caracterizado como formas de articulação do discurso humano, seja na forma falada, escrita ou visual. A linguagem – escrita e oral – é a forma pela qual as companhias comunicam grande parte das informações sobre o seu passado e projetam o seu futuro desempenho (Hales, Kuang, & Venkataraman, 2011).

As informações geradas e disseminadas durante as teleconferências de resultados possuem potencial de provocar variações no retorno e no volume de negociação das ações de uma companhia. No âmbito da Hipótese do Mercado Eficiente, os participantes do mercado devem reagir às informações específicas da companhia de maneira tempestiva (Blau et al., 2015). Entretanto, o tom expresso nos relatórios de divulgação pode originar potenciais equívocos interpretativos dos agentes, por conter opiniões veladas por tons positivos ou negativos sobre as previsões de mercado. Além disso, analistas e investidores tomam decisões de investimentos no mercado de capitais com base no que os gestores escolhem discutir e divulgar nas teleconferências de resultados (Black, Christensen, Kiosse, & Steffen, 2013).

Em suma, pretende-se contribuir com a literatura sobre divulgação contábil, reunindo nesta análise os seguintes objetos de estudo: a) o tom expresso em palavras faladas, não em relatórios escritos; b) os documentos de divulgação voluntária, como as teleconferências de resultado, em vez dos documentos gerais da empresa; c) a interação entre tons dos gerentes (CEO, CFO e IR) e os dos analistas financeiros (*buy-side* e *sell-side*); e d) o efeito do tom de diferentes tipos de intervenientes em um mercado menos desenvolvido, como é o caso das companhias brasileiras.

A partir de uma amostra composta por 1.165 transcrições de teleconferências de resultados de 44 companhias listadas na B3 no período de 2010 a 2017, obteve-se como principal resultado da pesquisa que o tom transcrito e as palavras utilizadas com base no dicionário de Loughran e McDonald (2011) têm poder de previsão significativo sobre as reações do mercado de ações nas teleconferências de resultados. Em especial, este estudo avançou em relação à literatura prévia ao analisar as diferenças de tons entre gerentes corporativos (CEO, CFO e IR) e os analistas (*sell-side e buy-side*), bem como houve separação entre palavras positivas e negativas para ajudar a entender melhor o comportamento dos retornos das ações após as teleconferências de resultados.

REFERENCIAL TEÓRICO

As teleconferências de resultados tornaram-se um mecanismo comum de divulgação voluntária ao mercado de capitais (Baik & Nam, 2009). Esse tipo de evento corporativo configura-se como um meio de comunicação pelo qual gerentes e analistas são capazes de trocar informações, entre si ou com os demais participantes do mercado acionário (Borochin, Cicon, DeLisle, & Price, 2018). As comunicações voluntárias nas teleconferências de resultado, especialmente quando executivos das companhias fazem apresentações aos demais investidores, transmitem informações importantes ao mercado acionário (Bushee, Jung, & Miller, 2011). Logo, a maneira pela qual a teleconferência é recebida pelo mercado é um assunto importante para a economia e com consequências que podem ser substanciais (Borochin et al., 2018).

As teleconferências de resultados são realizadas por líderes corporativos com analistas financeiros imediatamente após o anúncio de resultados trimestrais. Os participantes desses eventos são de três categorias distintas: os representantes corporativos (CEO, CFO ou IR); os analistas financeiros e outros investidores, em particular, aqueles que acompanham regularmente a empresa e participam ativamente da conferência fazendo perguntas, sendo divididos em analistas *buy-side* (categoria que abrange os analistas e os gestores de fundos de investimentos) e analistas *sell-side* (profissionais que atuam em bancos e corretoras de valores); e o operador que conduz a teleconferência (Palmieri et al., 2015).

As teleconferências de resultado são divididas em duas sessões: a) sessão de apresentação dos representantes corporativos; e b) sessão de perguntas e respostas (Q&A). A interação entre diferentes agentes ocorre principalmente no momento de Q&A, quando os analistas financeiros têm a possibilidade de fazer perguntas aos representantes corporativos, que as respondem imediatamente (Camiciottoli, 2011), de tal forma que passa a ser possível avaliar o posicionamento, a atuação e a influência de gerentes e analistas, isolando-se, assim, a influência de cada um desses agentes no tom expresso das teleconferências de resultados (Brockman et al., 2015).

Estudos sobre o tom das teleconferências de resultado têm dado atenção especial ao tom geral dos representantes corporativos e dos analistas financeiros (Brockman et al., 2015, 2017; Henry & Leone, 2016; Loughran & McDonald, 2016). No entanto, há muito o que se aprender sobre os padrões gerais dessa interação e o resultado em termos de comportamento das ações das companhias. Nas teleconferências, o processo interativo é dinâmico, distinguindo-se do processo estático que ocorre na divulgação de relatórios anuais, comunicados de imprensa e artigos de notícias, entre outros (Blau et al., 2015).

Na literatura de análise textual utilizando as teleconferências de resultado, Lee (2016) desenvolveu medidas para capturar as diferenças de tom expresso entre as afirmações introdutórias dos gerentes e suas respostas de perguntas e respostas. A compreensão de quais escolhas de palavras nas divulgações corporativas promovem

a confiança e a credibilidade dos destinatários da divulgação pode ajudar os gerentes a adaptarem sua divulgação para ser mais informativa ou para explorar a credulidade dos investidores (Teoh, 2018).

Em relação ao contexto dos mercados financeiros, em que os gestores comunicam informações aos investidores sobre o desempenho passado e projeções para o desempenho futuro, é provável que os gerentes exibam diferentes estados afetivos dependendo de sua interpretação de eventos e situações pertencentes à empresa. Tais estados afetivos são mais provavelmente desencadeados quando os gerentes respondem a perguntas dos analistas. O padrão de comportamento dos gestores, dado o estado afetivo demonstrado na teleconferência, pode afetar a avaliação dos investidores quanto ao desempenho da empresa (Mayew & Venkatachalam, 2012).

Os integrantes do alto escalão das companhias possuem estilos distintos, ou seja, alguns gestores são falantes diretos e informativos, enquanto outros são falantes vagos (Dzieliński, Wagner, & Zeckhauser, 2017). Além das diferenças próprias de cada indivíduo, em termos da forma como transmitem a informação, há diferenças na comunicação, dependendo da função que cada gestor assume na empresa. Nesse contexto, há diferença entre CFO e CEO, no grau de conhecimento que cada um tem sobre a companhia (Mayew & Venkatachalam, 2012). Ademais, as demonstrações de resultados trimestrais de uma corporação precisam ser interpretadas por analistas do mercado. Nesse sentido, as escolhas das palavras pelos gerentes afetam o processamento da informação. Considera-se que o estilo de comunicação dos representantes corporativos afeta os resultados das teleconferências de resultados no andamento de perguntas e repostas para os analistas financeiros.

Existem três vertentes na literatura que explicam a diferença na formação das expectativas dos analistas *buy-side* e *sell-side*, com a dispersão das expectativas surgindo quando: a) os agentes têm acesso a informações sobre o estado atual da economia; b) os agentes interpretam as mesmas informações sobre o estado atual da economia de modo diferente; ou c) é atribuída à natureza heterogênea das previsões, em que expectativas divergentes são formadas a partir de um conjunto diversificado de informações e estratégias (Yamamoto & Hirata, 2012).

Na literatura sobre o tema, foram identificadas diferenças entre os tons dos gerentes e dos analistas em companhias norte-americanas. Ao estudar as transcrições de teleconferências de 16 trimestres, durante os anos de 2004 a 2007, Brockman et al. (2015) identificaram que, em média, os gestores apresentam tons mais otimistas do que os analistas financeiros. Esses resultados ensejam o debate sobre dois aspectos importantes. Primeiro, destacam o papel dos intermediários na disseminação do conteúdo informacional presente nesse tipo de divulgação pública. E, por fim, intensificam o debate sobre quem, investidores institucionais ou investidores individuais, tem maior capacidade de analisar e interpretar os tons presentes nas teleconferências.

Nesse contexto, Brockman et al. (2017) investigaram as reações do mercado aos tons de gerentes e analistas durante as teleconferências de resultado, usando 409 transcrições da Bolsa de Valores de Hong Kong do período de 2005 a 2015. Além da diferença na frequência de divulgação das teleconferências – em Hong Kong, é semestral; nos Estados Unidos, é trimestral –, os autores encontraram uma diferença na credibilidade conferida aos participantes desse evento corporativo. Enquanto nos Estados Unidos os investidores depositam mais credibilidade no tom dos analistas do que no dos gestores, os investidores de Hong Kong são mais propensos a acreditar no tom dos gestores da companhia do que no dos analistas que seguem a empresa.

No mercado brasileiro, Moreira, Ramos, Kozak-Rogo e Rogo (2016) analisaram as teleconferências das empresas listadas na B3, de 2008 a 2015. Como estratégia de pesquisa, os autores desenvolveram uma *proxy* para a duração da teleconferência, seguindo a abordagem de Matsumoto, Pronk e Roelofsen (2011). A duração da interação entre os participantes da teleconferência é útil tanto para medir a influência da quantidade de informação divulgada nos resultados quanto para testar as hipóteses de ofuscação e ontologia. Entre os achados

da pesquisa, cabe destacar que, durante as teleconferências, as companhias com más notícias entregam mais informações do que as empresas com boas notícias. Além disso, foram encontradas evidências de que empresas com resultados positivos e transitórios entregam um volume maior de informação do que empresas com resultados positivos e permanentes.

Adicionalmente, cabe destacar o estudo de Souza (2017), que avaliou o tom empregado nos discursos durante as conferências de apresentação de resultados e a sua relação com o desempenho da empresa, em termos do *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (EBITDA). Ao avaliar as empresas listadas na B3, no período de 2010 a 2014, com base nos modelos desenvolvidos por Huang, Teoh e Zhang (2014) e Davis, Ge e Matsumoto (2015), o autor demonstrou que empresas com melhor desempenho têm o tom mais otimista, com efeitos sobre o trimestre corrente e o trimestre subsequente à realização da teleconferência de resultado.

Para Souza (2017), a premissa básica que justificaria a importância de estudar discursos é a percepção de que as informações de natureza quantitativa comumente evidenciada não permitem por si só a apresentação de um retrato fiel da situação das empresas, mais especificamente no que se refere ao desempenho e aos demais aspectos econômicos. Além disso, o autor salienta que o estudo sobre as apresentações de teleconferências de resultados é essencialmente um estudo sobre o comportamento da evidenciação de maneira voluntária das informações contidas nas demonstrações financeiras.

METODOLOGIA

Caracterização da amostra e coleta de dados

A base de dados inicial foi composta por 1.408 transcrições das teleconferências relativas ao período 2010-2017, ou seja, 32 trimestres consecutivos, de 44 companhias brasileiras de capital aberto com ações ordinárias negociadas, componentes do Índice Ibovespa da carteira de janeiro a abril de 2018, optando-se pela utilização apenas das ações ordinárias para o cálculo dos retornos anormais. Foram excluídas as teleconferências em que não havia arquivo em PDF (241 transcrições), e após, as que não possibilitam calcular o retorno (duas transcrições). Após esses ajustes, a amostra final totalizou 1.165 transcrições de teleconferências de resultados e 44 companhias listadas.

Na coleta de dados, as transcrições das teleconferências de resultados foram coletadas já transcritas em inglês. As demais variáveis do estudo provêm do Bloomberg®. O tratamento estatístico foi realizado por meio de regressão de dados em painel. Em termos metodológicos, a partir da regressão de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), que indica qual abordagem deve ser utilizada, e demais testes estatísticos (Teste F, de Breusch-Pagan, de Hausman), identifica-se a correta especificação dos modelos (efeitos fixos, aleatórios ou *Pooled*) em dados balanceados.

Modelo econométrico e variáveis

Preliminarmente, realizou-se um estudo de evento para analisar como os diferentes tons utilizados pelos intervenientes (gestores e analistas) que participam das teleconferências de resultado influenciam o retorno das ações. O estudo de eventos justifica-se porque mede o impacto de um evento específico sobre o valor da companhia (MacKinlay, 1997). Além disso, o estudo de evento configura-se como uma ferramenta ideal para examinar o conteúdo informacional das divulgações contábeis e financeiras (Campbell, Lo, & MacKinlay, 1997). Para consecução dos objetivos do presente estudo, utiliza-se a Equação 1:

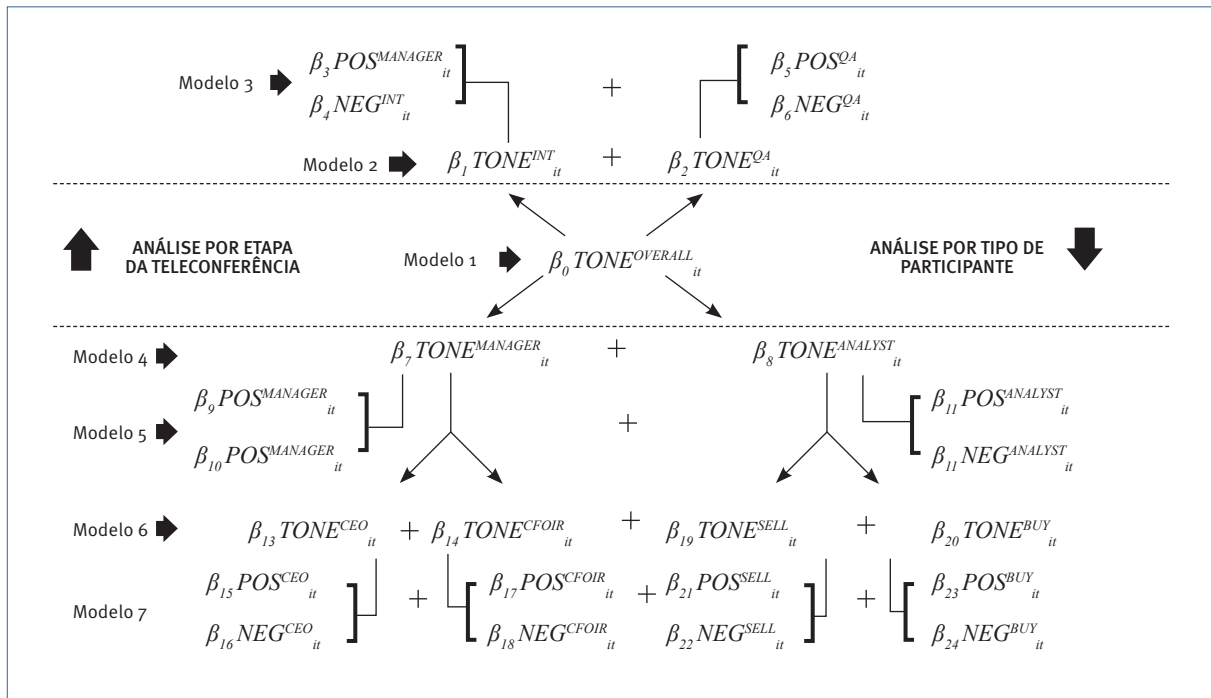
$$BHAR_{it} = \alpha_0 + \sum_{j=1}^n \beta_j TONE_{it}^j + \gamma_k CONTROLS_{it}^k + \varepsilon_{it} \tag{1}$$

Na Equação 1, $BHAR_{it}$ é o *Buy-and-Hold Abnormal Return* da companhia i no período t ; α_0, β_j e γ_k são os coeficientes do modelo de regressão; $TONE_{it}^j$ é o tom expresso na teleconferência de resultados da companhia i no período t para os j participantes desse evento; $CONTROLS_{it}^k$ representa as k variáveis de controle da companhia i no período t ; e ε_{it} representa o termo de erro da regressão.

Para o cálculo do tom expresso nas teleconferências ($TONE_{it}^j$), adotou-se a análise de conteúdo com abordagem baseada em dicionário, com o emprego de *software Provalis Research*[®]. Cabe ressaltar que a abordagem baseada em dicionário emprega um glossário elaborado por especialistas da área, sendo, de acordo com [Kearney e Liu \(2014\)](#), o dicionário desenvolvido por [Loughran e McDonald \(2011\)](#) o mais apropriado para a análise textual financeira. Esse dicionário foi empregado em sua versão original, ou seja, palavras em inglês, e, assim, não foi necessário traduzir as transcrições das teleconferências de resultados, pois estas foram coletadas já transcritas em inglês.

Dado que a variável $TONE_{it}^j$ é uma representação segregada do tom para cada participante da teleconferência, ao considerar que $j = 1$, o tom é calculado como $TONE_{it} = (POS_{it} - NEG_{it}) / (POS_{it} + NEG_{it})$, conforme metodologia de [Henry \(2008\)](#) também adotada por [Price, Doran, Peterson e Bliss \(2012\)](#); [Henry e Leone \(2016\)](#) e [Brockman et al. \(2017\)](#). Se $j > 1$, tem-se o cálculo do tom para cada tipo de participante. Para abranger os principais grupos de participantes, e também para avaliar o tom de cada seção da teleconferência, na Figura 1 é apresentada a sequência de análise.

Figura 1. Etapas de análise do tom por tipo de participante e seção da teleconferência de resultados



Desse modo, o modelo geral de análise do tom para os j participantes segue duas abordagens distintas, a primeira demonstrada abaixo:

$$BHAR_{it} = \alpha_0 + \beta_{13} TONE^{CEO}_{it} + \beta_{14} TONE^{CFOIR}_{it} + \beta_{19} TONE^{SELL}_{it} + \beta_{20} TONE^{BUY}_{it} + \gamma_k CONTROLS^k_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Na Equação 2, a variável $TONE^{CEO}_{it}$ é tom calculado para os CEO e a variável $TONE^{CFOIR}_{it}$ é o tom calculado para os CFO ou IR que participaram da teleconferência. Em relação às variáveis, $TONE^{SELL}_{it}$ e $TONE^{BUY}_{it}$ são os tons dos analistas *sell-side* e *buy-side*, respectivamente.

Em uma abordagem alternativa, avalia-se o efeito direto das palavras categorizadas como positivas ou negativas pelo dicionário de LM:

$$BHAR_{it} = \alpha_0 + \beta_{15} POS^{CEO}_{it} + \beta_{16} NEG^{CEO}_{it} + \beta_{17} POS^{CFOIR}_{it} + \beta_{18} NEG^{CFOIR}_{it} + \beta_{21} POS^{SELL}_{it} + \beta_{22} NEG^{SELL}_{it} + \beta_{23} POS^{BUY}_{it} + \beta_{24} NEG^{BUY}_{it} + \gamma_k CONTROLS^k_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Na Equação 3, para os j participantes da teleconferência já nominados, POS^j_{it} e NEG^j_{it} representam a quantidade de palavras positivas e negativas, respectivamente, identificadas em cada teleconferência. Assim, $POS^{MANAGER}_{it} = POS^{CEO}_{it} + POS^{CFOIR}_{it}$ equivale ao montante de palavras positivas dos representantes corporativos e $POS^{ANALYST}_{it} = POS^{SELL}_{it} + POS^{BUY}_{it}$ representa o montante de palavras positivas dos analistas que participaram da teleconferência. A mesma interpretação é aplicada ao montante de palavras negativas. A segregação ampla dos j participantes (gestores: CEO, CFO/IR e analistas: *sell-side* e *buy-side*) é um diferencial, pois, em estudos anteriores, somente há segregação entre gestores e analistas.

De maneira análoga, a abordagem para identificar o tom de cada participante também é aplicada para identificar qual é o tom geral de cada seção da teleconferência:

$$BHAR_{it} = \alpha_0 + \beta_1 TONE^{INT}_{it} + \beta_2 TONE^{QA}_{it} + \gamma_k CONTROLS^k_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Na Equação 4, a variável $TONE^{INT}_{it}$ representa o tom no momento introdutório, enquanto $TONE^{QA}_{it}$ equivale ao tom no momento de perguntas e respostas. A análise dos efeitos de palavras positivas e negativas também é aplicada no contexto das diferentes seções das teleconferências.

A *proxy* para o retorno anormal acumulado utilizada neste estudo é o *Buy-and-Hold Abnormal Return (BHAR)*, acumulado conforme o proposto por Barber e Lyon (1997) e o cálculo do retorno anormal conforme postulado por MacKinlay (1997):

$$BHAR_{i(\tau_1, \tau_2)} = \prod_{t=0}^{\tau_2} (1 + AR_{i,t}) \quad com AR_{i,t} = R_{i,t} - (\hat{\alpha}_i + \hat{\beta}_i R_{mt}) \quad (5)$$

Na Equação 5, $BHAR_{it}$ representa o retorno anormal *Buy-and-Hold Abnormal Return* da companhia i no período t , acumulado em uma janela de eventos que engloba o dia do evento (t_0) e o dia seguinte ($t+1$) e uma janela de estimação de 30 dias; AR_{it} é o retorno anormal para a companhia i no período t , com $R_{it} = \ln(P_t/P_{t-1})$ sendo o retorno diário das ações, com P_t e P_{t-1} representando o preço diário da ação das i companhias selecionadas na amostra e $R_{mt} = \ln(C_t/C_{t-1})$ como o retorno diário do mercado com C_t e C_{t-1} representando a cotação diária da carteira de mercado (Ibovespa) nos períodos t e $t-1$, respectivamente.

No Quadro 1, são apresentadas as variáveis de controle:

Quadro 1. Variáveis de controle utilizadas nos modelos estatísticos

Variáveis	Descrição	Fórmula	Antecedentes na literatura
BM_{it}	Variável que representa o indicador <i>Book-to-market</i> da empresa i no período t	$BM_{it} = \text{BOOK_VAL_PER_SH}$	Price et al. (2012), Bannier, Pauls e Walter (2017) e Brockman et al. (2017).
LEV_{it}	Variável que representa a alavancagem da empresa i no período t	$LEV_{it} = \frac{BS_TOT_LIAB2}{BS_TOT_ASSET}$	Price et al. (2012), Bannier et al. (2017), Brockman et al. (2015, 2017).
$SIZE_{it}$	Variável que representa a capitalização e mercado da empresa i no período t	$SIZE_{it} = \ln(TO_MKT_VAL)$	Price et al. (2012), Bannier et al. (2017), Henry e Leone (2016) e Brockman et al. (2017).
$SUPR_{it}$	Variável que representa a surpresa nos resultados da empresa i no período t	$SUPR_{it} = \frac{(EPS_{it} - EPS_{i,t-1})}{P_{i,t-1}}$	Price et al. (2012), Bannier et al. (2017) e Brockman et al. (2017).
$LnAT_{it}$	Variável que representa o ativo total da empresa i no período t	$\ln(BS_TOT_ASSET)$	

Nota: As variáveis foram calculadas a partir de dados extraídos do Bloomberg®, sendo BS_TOT_ASSET o ativo total; BS_TOT_LIAB2 o passivo total; $BOOK_VAL_PER_SH$ o valor contábil por ação; TOT_MKT_VAL o valor total de mercado; $EPS_{it}=IS_EPS$ representa o lucro por ação, com $P_{i,t-1}$ sendo o preço da ação no trimestre anterior.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

O tom transcrito extraído da amostra das teleconferências de resultados foi dividido de acordo com as seções e de acordo com os participantes da teleconferência. Durante a teleconferência de resultados, o $TONE^{OVERALL}$ tende a ser mais positivo do que negativo, com uma média de 0,042. O desvio-padrão é 0,235, e o intervalo é de um mínimo de -0,714 a um máximo de 0,818, indicando variação considerável em relação à variável de interesse (Tabela 1).

Tabela 1. Estatísticas descritivas

Painel A: estatísticas descritivas para a variável BHAR (0,1) e para as variáveis TONE (2010-17)

Estatísticas	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coef. de Variação	Assimetria	Curtose
<i>BHAR (0,1)</i>	-0,239	0,242	0,000	0,043	247,438	0,421	8,217
<i>TONE^{OVERAL}</i>	-0,714	0,818	0,042	0,235	5,623	-0,130	2,824
<i>TONE^{INT}</i>	-0,800	1,000	0,224	0,306	1,369	-0,363	2,867
<i>TONE^{QA}</i>	-1,000	0,700	-0,133	0,309	-2,322	-0,707	4,017
<i>TONE^{MANAGER}</i>	-0,733	0,846	0,168	0,265	1,579	0,124	2,978
<i>TONE^{ANALYST}</i>	-1,000	1,000	-0,099	0,281	-2,852	-0,301	4,354
<i>TONE^{CEO}</i>	-0,714	0,911	0,181	0,274	1,514	0,471	2,749
<i>TONE^{CFOR}</i>	-0,867	0,938	0,117	0,294	2,509	-0,112	2,947
<i>TONE^{SELL}</i>	-0,833	0,750	-0,084	0,261	-3,116	0,082	3,097
<i>TONE^{BUY}</i>	-0,857	0,846	-0,031	0,210	-6,839	-0,678	6,706

Painel B: Estatísticas descritivas de palavras classificadas em positivas e negativas pelo dicionário LM

Estatísticas	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coef. de Variação	Assimetria	Curtose
<i>POS^{INT}</i>	2	189	33,209	24,608	0,741	1,734	7,919
<i>NEG^{INT}</i>	0	126	19,068	13,181	0,691	2,041	11,589
<i>POS^{QA}</i>	0	286	36,227	28,268	0,780	1,452	8,734
<i>NEG^{QA}</i>	0	164	41,548	28,844	0,694	0,920	3,854
<i>POS^{MANAGER}</i>	1	339	58,409	38,390	0,657	1,479	7,048
<i>NEG^{MANAGER}</i>	2	203	38,657	22,932	0,593	1,472	7,554
<i>POS^{ANALYST}</i>	0	49	11,894	8,790	0,739	0,782	3,377
<i>NEG^{ANALYST}</i>	0	73	15,397	12,391	0,805	1,154	4,477

Painel C: Estatísticas descritivas de palavras classificadas em positivas e negativas, segregadas por tipo de participante

Estatísticas	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Coef. de Variação	Assimetria	Curtose
<i>POS^{CEO}</i>	0	180	25,112	31,311	1,247	1,594	5,554
<i>NEG^{CEO}</i>	0	117	13,464	17,334	1,287	1,816	7,245
<i>POS^{CFOR}</i>	0	121	24,026	20,921	0,871	1,504	5,778
<i>NEG^{CFOR}</i>	0	126	18,097	15,732	0,869	1,539	6,959
<i>POS^{SELL}</i>	0	46	9,930	7,804	0,786	0,859	3,588
<i>NEG^{SELL}</i>	0	61	12,711	10,855	0,854	1,155	4,421
<i>POS^{BUY}</i>	0	15	1,249	2,310	1,849	2,356	9,227
<i>NEG^{BUY}</i>	0	39	1,670	3,205	1,920	3,593	26,643

Nota: O número de observações é de 1.165. *BHAR* (0,1) é o *Buy-and-Hold Abnormal Return*, calculado em uma janela de evento que compreende os períodos t_0 e $t + 1$; *TONE* é o tom calculado; POS e NEG são a contagem de palavras positivas e negativas, respectivamente, para cada participante e para cada seção da teleconferência.

Após separar o $TONE^{MANAGER}$ e o $TONE^{ANALYST}$, o tom dos gerentes é mais provável de ser positivo (com média de 0,168). Já o tom dos analistas tem maior probabilidade de ser negativo (com média de -0,099). Esse achado é consistente com os dos estudos de Brockman et al. (2015) para os Estados Unidos e Brockman et al. (2017) para Hong Kong, que evidenciaram que os tons dos gerentes são significativamente mais positivos do que os tons dos analistas, o que demonstra que os analistas e investidores tomam decisões com base no que os gestores escolhem discutir e divulgar nas teleconferências de resultados (Black et al., 2013).

Em relação às diferenças entre as seções introdutória e Q&A, o $TONE^{INT}$ preparado pela administração é o mais positivo de todas as medidas de tom. Seu valor médio é 0,224, e $TONE^{Q\&A}$ é fortemente negativo, com uma média de -0,133. É possível notar que o tom linguístico durante a sessão de perguntas e respostas muda imediatamente após as declarações introdutórias preparadas. Verifica-se que a distribuição do tom na seção introdutória se assemelha a uma distribuição normal, com grau moderado de assimetria (o teste de normalidade de Jarque-Bera apresentou valor para a estatística χ^2 de 105,42, com p -value 0,000) enquanto na seção Q&A é leptocúrtica (χ^2 de 25,14, com p -value 0,000), com assimetria negativa em decorrência de cauda pesada (no lado negativo), em função da ocorrência de teleconferências em que o tom transcrito registrou apenas palavras negativas.

Em relação aos principais grupos de participantes, a distribuição de frequência do tom do grupo de gestores da empresa ($TONE^{MANAGER}$) é levemente deslocada à direita (média de 0,168 e χ^2 de 17,10 e p -value de 0,002 no teste de normalidade de Jarque-Bera), enquanto o tom do grupo de analistas ($TONE^{ANALYST}$) tem assimetria negativa (média de -0,099 e χ^2 de 39,10 e p -value de 0,000 no teste de normalidade de Jarque-Bera), com concentração de valores próximos à média (leptocurtose). Resultados similares foram encontrados por Brockman et al. (2015).

Com a aplicação do dicionário LM, verificou-se, em termos médios, um volume maior de palavras tanto positivas quanto negativas na seção Q&A, em comparação com a seção introdutória da teleconferência. Por um lado, a maior interação entre os participantes existente na seção Q&A justifica esse fato; por outro, a condução do debate e o encaminhamento do diálogo na seção de Q&A dependem de que tipo de informação foi apresentada na seção introdutória.

O volume de palavras positivas e negativas também é útil para identificar o padrão de atuação de cada tipo de participante. Em termos médios, CEO e CFOIR usam mais palavras positivas do que negativas em seus discursos, mas, em termos comparativos, o CFOIR tende a utilizar um volume maior de palavras negativas do que o CEO, conforme pode ser observado na Tabela 1. Por sua vez, na comparação entre o volume de palavras utilizadas pelos analistas *sell-side* e *buy-side*, constatou-se que os analistas *sell-side* (POS^{SELL} , média de 9,930 com o máximo de palavras positivas de 46 e NEG^{SELL} , média de 12,711 com o máximo de palavras negativas de 61) utilizam maior número de palavras tanto positivas quanto negativas em comparação aos analistas *buy-side* (POS^{BUY} , média de 1,249 com o máximo de palavras positivas de 15 e NEG^{BUY} , média de 1,670 com o máximo de palavras negativas de 39). Esse achado pode ser atribuído à natureza heterogênea das previsões, em que expectativas divergentes são formadas a partir de um conjunto diversificado de informações e estratégias (Yamamoto & Hirata, 2012).

Na Tabela 2, é apresentada a matriz de correlações entre as variáveis do estudo.

Tabela 2. Matriz de correlação

Painel A: Correlação de Pearson entre BHAR (0,1) e as variáveis TONE (2010-17)

VARIÁVEIS	BHAR (0,1)	TONE ^{OVERALL}	TONE ^{INT}	TONE ^{QA}	TONE ^{MANAGER}	TONE ^{ANALYST}
BHAR (0,1)	1					
TONE ^{OVERALL}	0,1147**	1				
TONE ^{INT}	0,1087**	0,7622**	1			
TONE ^{QA}	0,0723**	0,5867**	0,3055**	1		
TONE ^{MANAGER}	0,0926**	0,9475**	0,8270**	0,5453**	1	
TONE ^{ANALYST}	0,1137**	0,4759**	0,1751**	0,4779**	0,3265**	1

Painel B: Correlação de Pearson entre BHAR (0,1) e as variáveis de controle (2010-17)

VARIÁVEIS	BHAR (0,1)	SIZE	BM	LnAT	SUPR	LEV
BHAR (0,1)	1					
SIZE	-0,0604**	1				
BM	0,0364	-0,0244	1			
LnAT	-0,0814**	0,8578**	-0,3240**	1		
SUPR	-0,0236	-0,0034	-0,0021	0,0061	1	
LEV	0,0197	0,2501**	0,1610**	0,3376**	0,0086	1

Nota: ** corresponde a variáveis estatisticamente significativas ao nível de 5%.

Ao observar o Painel A da Tabela 2, nota-se que a correlação entre o tom dos representantes corporativos ($TONE^{MANAGER}$) e o tom geral da teleconferência é maior do que a correlação entre o tom geral e o tom dos analistas ($TONE^{ANALYST}$). Resultados similares foram observados nos estudos de Brockman et al. (2015, 2017).

A menor correlação entre o tom do analista ($TONE^{ANALYST}$) e o tom introdutório ($TONE^{INT}$) já era esperada, porque a atuação do analista se limita à seção de perguntas e respostas. Por sua vez, na análise das seções das teleconferências de resultados, a correlação entre a seção introdutória ($TONE^{INT}$) e a seção de perguntas e respostas ($TONE^{QA}$) foi de 0,3055. Na análise entre os participantes, a correlação entre o tom do gestor ($TONE^{MANAGER}$) e o tom do analista ($TONE^{ANALYST}$) foi de 0,3265. Esses patamares menores de correlação demonstram a ocorrência de mudanças de posicionamento entre as seções e entre os participantes desse evento corporativo. O Painel B contém as correlações para as variáveis de controle. Nesse aspecto, observa-se uma baixa correlação entre a variável dependente e as variáveis explicativas, situando-se em torno de 0,10 em relação ao tom, e em patamares inferiores a 0,05, na maioria dos casos, com as variáveis de controle.

Em seguida, procedeu-se à análise do efeito do tom transcrito sob o retorno anormal, em termos gerais, por seção e por tipo de participante, e à análise do efeito direto de palavras positivas e negativas, com resultados apresentados na Tabela 3.

Tabela 3. Resultados das regressões de dados em painel com modelo pooled, com estimação do tom segregado por seção da teleconferência e por tipo de participante

Painel A: Estimação dos modelos

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
$TONE^{OVERALL}$	0,0188***	-	-	-	-
$TONE^{INT}$	-	0,0120***	-	-	-
$POS^{INT (1)}$	-	-	0,0148*	-	-
$NEG^{INT (1)}$	-	-	-0,0203	-	-
$TONE^{QA}$	-	0,0058	-	-	-
$POS^{QA (1)}$	-	-	0,0124	-	-
$NEG^{QA (1)}$	-	-	-0,0048	-	-
$TONE^{MANAGER}$	-	-	-	0,0089*	-
$POS^{MANAGER (1)}$	-	-	-	-	0,0054
$NEG^{MANAGER (1)}$	-	-	-	-	-0,0065
$TONE^{ANALYST}$	-	-	-	0,0132***	-
$POS^{ANALYST (1)}$	-	-	-	-	0,0847***
$NEG^{ANALYST (1)}$	-	-	-	-	-0,0363*
$SIZE^{(1)}$	0,4870	0,5140	0,4480	0,5090	0,4570
$BM^{(1)}$	-0,0357	-0,0452	-0,0445	-0,0388	-0,0503
$LnAT^{(1)}$	-0,409*	-0,4520*	-0,4770**	-0,4140*	-0,4610*
$SUPR^{(1)}$	-0,4740	-0,4560	-0,4810	-0,4960	-0,4870
$LEV^{(1)}$	0,0171*	0,0168*	0,0171*	0,0164*	0,0139
constante	0,0099	0,0123	0,0159*	0,0104	0,0161

Painel B: Testes para especificação dos modelos e testes econométricos

Teste F					
t -stat	1,59	1,56	1,58	1,71	1,72
p -valor	0,0097	0,0131	0,0111	0,0034	0,0030
Teste LM					
t -stat	2,12	1,44	1,53	3,24	3,34
p -valor	0,0728	0,1155	0,1077	0,0359	0,0338
Teste Hausman					
t -stat	5,15	-	-	7,56	12,15
p -valor	0,5253	-	-	0,373	0,2049
Especificação	POLS	POLS	POLS	POLS	POLS

Nota: POLS representa a especificação *Pooled OLS*. Para efeito de comparação, optou-se por apresentar os resultados do modelo *Pooled*. Dada a proximidade desses resultados com as especificações efeitos fixos e efeitos aleatórios e pela brevidade, essas especificações não foram apresentadas, mas podem ser obtidas via solicitação aos autores. *, ** e *** correspondem aos níveis de significância de 10%, 5% e 1% respectivamente. (1) Dada a magnitude dos coeficientes e para facilitar a visualização dos dados, os valores estimados devem ser divididos por 100.

Da análise do Modelo 1, observa-se que o tom geral ($TONE^{OVERALL}$) exerce influência estatisticamente significativa ao nível de 1% sobre o retorno anormal calculado pela metodologia BHAR (1,0). Esse achado é similar ao encontrado nos estudos de Price et al. (2012) e Henry e Leone (2016), entre outros. Entre as variáveis de controle, há indícios de que os investidores reagem às representações numéricas do tamanho da empresa (LnAT) e da alavancagem financeira (LEV). Os sinais observados nessas variáveis condizem com os achados de Brockman et al. (2017).

Analisando o Modelo 2, quando se segregam a seção de apresentação dos resultados ($TONE^{INT}$) e a seção de perguntas e respostas ($TONE^{QA}$), o tom na seção introdutória e na de perguntas e respostas teve um efeito estatisticamente significativo ao nível de 1% com o retorno anormal calculado pela metodologia BHAR (1,0). O efeito positivo entre o tom introdutório e o retorno anormal é similar ao encontrado no estudo de Brockman et al. (2017) para o mercado de Hong Kong, que adotou a especificação CAR (0,1) para o retorno anormal, e no estudo de Price et al. (2012), para o mercado norte-americano, no qual a especificação para o retorno anormal acumulado foi o CAR (-1,1). Nesse contexto, uma possível interpretação é a de que os participantes da teleconferência tendem a dar mais relevância ao conteúdo disponibilizado na seção introdutória, tendendo o diálogo na etapa subsequente a ser estruturado com base nas informações apresentadas na etapa inicial.

Por sua vez, no Modelo 3, teve-se como intuito captar os efeitos diretos de palavras positivas (ou negativas) sobre o retorno anormal nas seções introdutória e de perguntas e respostas. Observou-se que apenas as palavras positivas na seção introdutória (POS^{INT}) exercem certa influência sobre o retorno anormal. Conforme exposto por Verrecchia (2001), ao avaliar a divulgação voluntária em sua categorização da divulgação baseada em associação, os gestores tendem a assegurar a transmissão de informações que impactam de maneira positiva e reter as informações que impactam de maneira negativa as avaliações da companhia. Nesse contexto, conforme já demonstrado na Tabela 1, o volume médio de palavras positivas no momento introdutório (33,209) supera a média de palavras negativas (19,068) em 74,16%. Assim, a comprovação de informações negativas geralmente é obtida no decorrer da seção Q&A, na qual o volume médio de palavras negativas (41,548) supera o de palavras positivas (36,227).

Ao se avaliarem, no Modelo 4, os principais grupos de participantes das teleconferências, observou-se que apenas o tom do analista ($TONE^{ANALYST}$) tem efeito estatisticamente significativo, ao nível de 1%, sobre o retorno anormal. Resultados similares foram obtidos nos estudos de Brockman et al. (2015), com a especificação de CAR(0,1) para o retorno anormal e no estudo de Borochin et al. (2018), que relacionou o tom do analista com a volatilidade do preço das ações. Nesse contexto, dada a ocorrência mais frequente de tons positivos por parte dos gestores, o mercado tende a captar informações adicionais transmitidas ao longo da teleconferência. Entre essas informações, o posicionamento dos analistas (*sell-side* ou *buy-side*), os quais, de acordo com Blau et al. (2015), são considerados “investidores sofisticados”, pode induzir o comportamento dos demais investidores.

Nessa linha de análise, corroborando os resultados apresentados no Modelo 4, o Modelo 5 demonstra que tanto as palavras positivas quanto as negativas dos analistas afetam o retorno anormal. Nesse contexto, uma variação de 1% na quantidade de palavras positivas tem um efeito de 0,095% no retorno anormal, enquanto a mesma variação na quantidade de palavras negativas tem um efeito negativo de 0,045% no retorno anormal. Como os analistas utilizam, em média, um volume de palavras negativas maior do que o de palavras positivas, na ocorrência de palavras positivas por parte dos analistas, há uma reação do mercado, resultando em retornos anormais positivos.

A seguir, com resultados apresentados na Tabela 4, desenvolveu-se a análise por tipo de participante, e, com a não rejeição de ambas as hipóteses nulas dos teste F e LM de Breusch-Pagan, ao nível de significância de 5%, aplicou-se o método de Mínimos Quadrados Ordinário agrupado ou empilhado (*Pooled OLS*).

Tabela 4. Resultados de dados em painel tom transcrito por participantes com modelo Pooled OLS, com estimação do tom segregado por tipo de participante

Painel A: Estimação dos modelos

Variáveis	Modelo 6			Modelo 7		
	POLS	FE	RE	POLS	FE	RE
$TONE^{CEO}$	0,0070	0,0065	0,0071	-	-	-
$POS^{CEO(1)}$	-	-	-	-0,0006	-0,0008	-0,0011
$NEG^{CEO(1)}$	-	-	-	-0,0041	-0,0022	-0,0044
$TONE^{CFOIR}$	0,0089*	0,0025	0,0073	-	-	-
$POS^{CFOIR(1)}$	-	-	-	0,0195**	0,0108	0,0179*
$NEG^{CFOIR(1)}$	-	-	-	-0,0199	-0,0824	-0,0168
$TONE^{SELL}$	0,0112**	0,0106*	0,0111**	-	-	-
$POS^{SELL(1)}$	-	-	-	0,0761***	0,0885***	0,0820***
$NEG^{SELL(1)}$	-	-	-	-0,0382*	-0,0560**	-0,0426**
$TONE^{BUY}$	0,0053	0,0108	0,0068	-	-	-
$POS^{BUY(1)}$	-	-	-	0,1720**	0,1900**	0,1800**
$NEG^{BUY(1)}$	-	-	-	-0,0384	-0,1250**	-0,621
$SIZE^{(1)}$	0,5020	0,1400	0,4600	0,3910	0,1400	0,3670
$BM^{(1)}$	-0,0393	-0,0176**	-0,0551	-0,0486	-0,1710**	-0,0617
$LnAT^{(1)}$	-0,3910*	-0,6130	-0,4060*	-0,4200*	-0,6320	-0,4300*
$SUPR^{(1)}$	-0,5150	-0,4830	-0,5000	-0,5480	-0,5300	-0,5410
$LEV^{(1)}$	0,0167*	0,3150	0,0185*	0,0143	0,0365	0,0166*
constante	0,0073	0,0422	0,0103	0,0134	0,0404	0,0149

Painel B: Testes para especificação dos modelos e testes econométricos

Teste F		
t -stat	1,61	1,66
p -valor	0,0082	0,0054
Teste LM		
t -stat	1,82	2,22
p -valor	0,0884	0,0680
Teste Hausman		
t -stat	16,33	21,27
p -valor	0,0603	0,0677

Nota: POLS representa a especificação *Pooled OLS*, FE efeitos fixos e RE efeitos aleatórios. *, ** e *** correspondem aos níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respectivamente. (1) Dada a magnitude dos coeficientes e para facilitar a visualização dos dados, os valores estimados devem ser divididos por 100.

No Modelo 6, o grupo de gestores das empresas foi dividido em CEO e CFO ou IR, enquanto o grupo de analistas foi dividido em *sell-side* e *buy-side*. Entre os resultados, cabe destacar que o tom dos CFO ou IR tem efeito positivo e estatisticamente significativo sobre o retorno anormal, e o tom do CEO também foi significativo, mas menor em comparação com CFO ou IR. Em que pese as diferenças identificadas na literatura em termos de estado emotivo (Mayew & Venkatachalam, 2012) ou a presença de práticas enganosas (Larcker & Zakolyukina, 2012) no comportamento dos CEO ou CFOs, o fato de o CEO utilizar praticamente o dobro de palavras positivas (25,112 em média, conforme já observado na Tabela 1) do que negativas (13,464) torna o comportamento desses gestores mais previsível, sem efeitos perceptíveis sobre o retorno anormal.

Por sua vez, o tom do analista *sell-side* tem efeito positivo e estatisticamente significativo sobre o retorno anormal. Nesse contexto, cabe destacar que, nas teleconferências, há uma participação mais frequente dos analistas *sell-side*, e, como esse tipo de analista tem uma relação direta com os gestores da companhia, esse fato contribui para aprimorar sua interlocução no decorrer das teleconferências, influenciando, assim, outros investido-

res. Ademais, ao se analisar o efeito direto das palavras classificadas como positivas e negativas pelo dicionário LM de cada participante do evento (Modelo 7), verifica-se que as palavras positivas do CFO ou IR, do analista *sell-side* e do analista *buy-side* têm efeito positivo sobre o retorno anormal. Em relação ao tom do analista *buy-side*, também se observou efeito positivo e estatisticamente significativo sobre o retorno anormal (Modelo 6), mas cabe ressaltar que o efeito é menor quando comparado ao analista *sell-side*. Entretanto, quando se compara o uso de palavras (Modelo 7), pode-se observar um maior efeito no uso de palavras positivas usadas pelos analistas *buy-side* comparado ao efeito relacionado aos analistas *sell-side*.

Em suma, o aumento de palavras positivas pelos CEOs, que normalmente têm um tom positivo, não exerce influência sobre o retorno anormal, enquanto o aumento de palavras positivas dos CFOs ou IRs, considerados com um tom mais neutro (em média, aproximadamente, 57% das palavras são positivas e 43% negativas), tem um efeito pequeno (0,019) sobre o retorno anormal. Em contrapartida, o analista *sell-side*, que detém mais informação, ao pronunciar palavras classificadas como positivas pelo dicionário LM, gera um retorno anormal positivo maior (0,076). Mas se o *buy-side*, que é considerado o analista com menor volume de informação, pronunciar palavras positivas, o efeito é ainda maior (0,172). Esses achados vão ao encontro do estudo de Groyberg, Healy, Serafeim e Shanthikumar (2013), os quais concluíram que as recomendações dos analistas *buy-side* são menos otimistas que as dos analistas *sell-side*, devido a menos conflitos de interesses. Já os resultados da pesquisa de Hobbs e Singh (2015) sugeriram que os analistas *sell-side* superam os analistas *buy-side* em relação às negociações e recomendações, apesar dos graves conflitos de interesse documentados na literatura.

CONCLUSÃO

As divulgações voluntárias por meio das teleconferências de resultados trimestrais fogem aos padrões da obrigatoriedade regulamentada por lei, por se tratarem de um meio de comunicação entre os gestores e os *stakeholders*, com interação dinâmica, cujo evento corporativo foi o foco principal deste estudo.

Ao centrar o foco de análise no tom transcrito nas teleconferências de resultados trimestrais, objetivou-se analisar os diferentes tons utilizados pelos participantes desse evento corporativo e sua influência no comportamento do retorno das ações, em termos de geração de retornos anormais. Nesse contexto, as principais contribuições deste estudo referem-se à lacuna que pretende preencher, qual seja a segregação da análise do tom transcrito por tipo de analista (*buy-side* e *sell-side*) e por representantes corporativos – CEO, CFO ou IR –, durante as teleconferências de resultados.

Vale ressaltar que os achados de pesquisa deste estudo reforçam outros estudos e pesquisas sobre o tema, realizados, em sua maioria, no mercado norte-americano. Com isso, o presente trabalho aprimora a compreensão de que o tom transcrito e as palavras utilizadas têm poder de influenciar o mercado de ações, ou seja, trata-se de uma divulgação que deve ser considerada além dos números apresentados por outras demonstrações financeiras.

Neste artigo, apresentou-se a investigação da relação do tom transcrito nas teleconferências de resultados na reação do mercado de ações usando firmas brasileiras listadas na B3, com cinco descobertas principais. Primeiro, que o tom transcrito das teleconferências de resultados tem poder de previsão significativo sobre as reações do mercado de ações. Em segundo lugar, a previsibilidade é impulsionada predominantemente no momento da apresentação, especificamente na fala inicial dos gestores.

A terceira descoberta é que, nas teleconferências de resultados no Brasil, os participantes tendem a dar mais peso para o tom dos analistas do que para o tom dos gestores. Esse resultado é similar ao das recentes descobertas no cenário norte-americano e contrário às do cenário de Hong Kong. A quarta descoberta é em rela-

ção à segregação por representantes corporativos CEO, CFO e IR, durante as teleconferências de resultados, e que ambos os representantes corporativos impulsionam a reação do mercado. E, por fim, a quinta descoberta refere-se à segregação da análise do tom transcrito por tipo de analista *buy-side* e *sell-side*, indicando que há uma maior reação ao tom apresentado pelo analista *sell-side*.

Cabe ressaltar que, na análise da interação dinâmica entre os representantes corporativos e a comunidade de investimento externos, foi possível identificar quatro resultados principais. A primeira descoberta empírica mostra que o tom no momento introdutório é mais positivo do que o tom no momento de perguntas e respostas. A segunda descoberta refere-se aos efeitos positivos do tom do analista sobre o retorno do mercado. Analisando de maneira agregada o conjunto de analistas que participa das teleconferências, a sua atuação, pronunciando palavras classificadas como positivas ou negativas, na seção de Q&A, é acompanhada e avaliada pelos demais investidores no mercado. De maneira segregada, no grupo dos gestores, evidencia-se uma influência maior do CFO ou do IR, no comparativo com a atuação do CEO.

Por fim, este estudo trouxe contribuições para compreensão dos tons transcritos apresentados por gerentes e analistas nesse tipo de evento corporativo. Primeiro, mediu o tom geral, depois comparou conforme o momento entre apresentação e momento de perguntas e respostas, e mostrou os diferentes tons apresentados de acordo com cada participante segregado em gerentes (CEO, CFO e IR) e analistas (*sell-side* e *buy-side*) durante as teleconferências de resultados. Essa descoberta sugere que os investidores devem prestar muita atenção a todos os participantes desse tipo de evento corporativo, por gerar uma reação ao mercado acionário.

Além disso, existem evidências sobre as fontes e os canais de transferência de informações durante a teleconferência de resultados, pois os achados de pesquisa confirmam a proposta deste artigo de que o tom transcrito dos participantes das teleconferências de resultados impacta a intensidade e a direção da reação do mercado acionário ao longo do tempo.

Em suma, o presente estudo avança em relação a estudos anteriores, que limitam seu foco ao tom expresso pelos gerentes e analistas; a contribuição marginal deste artigo é que se utilizou a diferença do tom no diálogo entre os gerentes (CEO, CFO e IR) e os analistas (*sell-side* e *buy-side*), bem como houve separação entre palavras positivas e negativas para ajudar a entender melhor o comportamento dos retornos das ações após as teleconferências de resultados. Cabe ressaltar, ainda, que se diferenciaram duas seções principais de uma teleconferência de resultados, separando os comentários em seção introdutória e a parte mais espontânea de perguntas e respostas desse evento corporativo. Em geral, os principais achados deste artigo sobre teleconferências de resultados e o retorno de ações apontam para várias áreas interessantes para futuras pesquisas.

REFERÊNCIAS

- Baik, B., & Nam, H.-J. (2009). The effect of regulation fair disclosure on conference calls: The case of earnings surprises. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 38(6), 801-829. doi: 10.1111/j.2041-6156.2009.tb00031.x
- Bannier, C., Pauls, T., & Walter, A. (2017). *CEO-speeches and stock returns*. CFS Working Paper No. 583. doi: 10.2139/ssrn.3051151
- Barber, B. M., & Lyon, J. D. (1997). Detecting long-run abnormal stock returns: The empirical power and specification of test statistics. *Journal of Financial Economics*, 43(3), 341-372. /doi: 10.1016/S0304-405X(96)00890-2
- Bassemir, M., Novotny-Farkas, Z., & Pachta, J. (2013). The effect of conference calls on analysts' forecasts: German evidence. *European Accounting Review*, 22(1), 151-183. doi: 10.1080/09638180.2011.640454
- 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(2-3), 296-343. doi: 10.1016/j.jacceco.2010.10.003
- Black, E. L. (2016). The ethical reporting of non-GAAP performance measures. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(70), 7-11. doi: 10.1590/1808-057x201690090
- Black, E. L., Christensen, T. E., Kiosse, P. V., & Steffen, T. D. (2013). *Does management discussion of pro forma earnings in press releases and conference calls influence street earnings exclusions*. Working Paper presented at American Accounting Association conference.
- Blau, B. M., DeLisle, J. R., & Price, S. M. (2015). Do sophisticated investors interpret earnings conference call tone differently than investors at large? Evidence from short sales. *Journal of Corporate Finance*, 31, 203-219. doi: 10.1016/j.jcorpfin.2015.02.003

- Borochin, P. A., Cicon, J. E., DeLisle, R. J., & Price, S. M. (2018). The effects of conference call tones on market perceptions of value uncertainty. *Journal of Financial Markets*, 40, 75-91. doi: 10.1016/j.finmar.2017.12.003
- Brockman, P., Li, X., & Price, S. M. (2015). Differences in conference call tones: Managers vs. analysts. *Financial Analysts Journal*, 71(4), 24-42. doi: 10.2469/faj.v71.n4.1
- Brockman, P., Li, X., & Price, S. M. (2017). Conference call tone and stock returns: Evidence from the Stock Exchange of Hong Kong. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 46, 667-685. doi: 10.1111/ajfs.12186
- Bushee, B. J., Jung, M. J., & Miller, G. S. (2011). Conference presentations and the disclosure milieu. *Journal of Accounting Research*, 49(5), 1163-1192. doi: 10.1111/j.1475-679X.2011.00426.x
- Camicciottoli, B. C. (2011). Ethics and ethos in financial reporting: Analyzing persuasive language in earnings calls. *Business Communication Quarterly*, 74(3), 298-312. doi: 10.1177/1080569911413810
- Campbell, J. Y., Lo, A. W. C., & MacKinlay, A. C. (1997). *The econometrics of financial markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Chan, A. L., Lee, E., Petaibanlue, J., & Tan, N. (2017). Do board interlocks motivate voluntary disclosure? Evidence from Taiwan. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 48(2), 441-466. doi: 10.1007/s11156-016-0557-1
- Chin, C., Chen, Y., & Liang, J. (2013). International diversification and conference calls. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 20(3), 297-314. doi: 10.1080/16081625.2012.719856
- Davis, A. K., Ge, W., & Matsumoto, D. (2015). The effect of manager-specific optimism on the tone of earnings conference calls. *Review of Accounting Studies*, 20, 639-673. doi: 10.1007/s11142-014-9309-4
- Doran, J. S., Peterson, D. R., & Price, S. M. (2012). Earnings conference call content and stock price: The case of REITs. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 45(2), 402-434. doi: 10.1007/s11146-010-9266-z
- Dzieliński, M., Wagner, A. F., & Zeckhauser, R. J. (2017). *Straight talkers and vague talkers: The effects of managerial style in earnings conference calls*. NBER Working Paper No. w23425. doi: 10.3386/w23425
- Frankel, R., Johnson, M., & Skinner, D. J. (1999). An empirical examination of conference calls as a voluntary disclosure medium. *Journal of Accounting Research*, 37(1), 133-150. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2491400>
- Groysberg, B., Healy, P., Serafeim, G., & Shanthikumar, D. (2013). The stock selection and performance of buy-side analysts. *Management Science*, 59(5), 1062-1075. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/23443927>
- Hales, J., Kuang, X. I. J., & Venkataraman, S. (2011). Who believes the hype? An experimental examination of how language affects investor judgments. *Journal of Accounting Research*, 49(1), 223-255. doi: 10.1111/j.1475-679X.2010.00394.x
- Henry, E. (2008). Are investors influenced by how earnings press releases are written? *Journal of Business Communication*, 45(4), 363-407. doi: 10.1177/0021943608319388
- Henry, E., & Leone, A. J. (2016). Measuring qualitative information in capital markets research: Comparison of alternative methodologies to measure disclosure tone. *The Accounting Review*, 91(1), 153-178. doi: 10.2308/accr-51161
- Hobbs, J., & Singh, V. (2015). A comparison of buy-side and sell-side analysts. *Review of Financial Economics*, 24, 42-51. doi: 10.1016/j.rfe.2014.12.004
- Huang, X., Teoh, S. H., & Zhang, Y. (2014). Tone management. *Accounting Review*, 89(3), 1083-1113. doi: 10.2308/accr-50684
- Kang, T., Park, D. H., & Han, I. (2018). Beyond the numbers: The effect of 10-K tone on firms' performance predictions using text analytics. *Telematics and Informatics*, 35(2), 370-381. doi: 10.1016/j.tele.2017.12.014
- Kearney, C., & Liu, S. (2014). Textual sentiment in finance: A survey of methods and models. *International Review of Financial Analysis*, 33, 171-185. doi: 10.1016/j.irfa.2014.02.006
- Larcker, D. F., & Zakolyukina, A. A. (2012). Detecting deceptive discussions in conference calls. *Journal of Accounting Research*, 50(2), 495-540. doi: 10.1111/j.1475-679X.2012.00450.x
- Lee, J. (2016). Can investors detect managers' lack of spontaneity? Adherence to predetermined scripts during earnings conference calls. *Accounting Review*, 91(1), 229-250. doi: 10.2308/accr-51135
- Loughran, T., & McDonald, B. (2011). When is a liability not a liability? Textual analysis, dictionaries, and 10-Ks. *Journal of Finance*, 66(1), 35-65. doi: 10.1111/j.1540-6261.2010.01625.x
- Loughran, T., & McDonald, B. (2016). *Textual analysis in accounting and finance: A survey*. Working Paper. doi: 10.2139/ssrn.2504147
- MacKinlay, A. C. (1997, March). Event studies in economics and finance. *Journal of Economic Literature*, 35, 13-39. doi: 10.2307/2729691
- Matsumoto, D., Pronk, M., & Roelofsen, E. (2011). What makes conference calls useful? The information content of managers' presentations and analysts' discussion sessions. *The Accounting Review*, 86(4), 1383-1414. doi: 10.2308/accr-10034
- Mayew, W. J., & Venkatchalam, M. (2012). The power of voice: Managerial affective states. *The Journal of Finance*, LXVII(1), 1-43. doi: 10.1111/j.1540-6261.2011.01705.x
- Moreira, N. C., Ramos, F., Kozak-Rogo, J., & Rogo, R. (2016). Conference calls: Uma análise empírica do conteúdo informacional e do tipo de notícia divulgada. *BBR – Brazilian Business Review*, 13(6), 304-329. doi: 10.15728/bbr.2016.13.6.6
- Pagliarussi, M. S., Aguiar, M. O., & Galdi, F. C. (2016). Sentiment analysis em relatórios anuais de empresas brasileiras com ações negociadas na BM&FBovespa. *BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 13(1), 53-64. doi: 10.4013/base.2016.131.04
- Palmieri, R., Rocci, A., & Kudrautsava, N. (2015). Argumentation in earnings conference calls. Corporate standpoints and analysts' challenges. *Studies in Communication Sciences*, 15(1), 120-132. doi: 10.1016/j.scoms.2015.03.014
- Price, S. M., Doran, J. S., Peterson, D. R., & Bliss, B. A. (2012). Earnings conference calls and stock returns: The incremental informativeness of textual tone. *Journal of Banking and Finance*, 36(4), 992-1011. doi: 10.1016/j.jbankfin.2011.10.013
- Souza, A. C. de. (2017). *As palavras importam? O uso do tom linguístico nos discursos das apresentações de resultados*. São Paulo, SP: Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade.
- Tasker, S. C. (1998). Bridging the information gap: Quarterly conference calls as a medium for voluntary disclosure. *Review of Accounting Studies*, 3(1-2), 137-167. <https://doi.org/10.1023/A:1009684502135>
- Teoh, S. H. (2018). The promise and challenges of new datasets for accounting research. *Accounting, Organizations and Society*, 68-69, 109-117. doi: 10.1016/j.aos.2018.03.008
- Verrecchia, R. E. (2001). Essays on disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97-180. doi: 10.1016/S0165-4101(01)00025-8
- Yamamoto, R., & Hirata, H. (2012). Belief changes and expectation heterogeneity in buy-and sell-side professionals in the Japanese stock market. *Pacific-Basin Finance Journal*, 20(5), 723-744. doi: 10.1016/j.pacfin.2012.03.001

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Joyce Menezes da Fonseca Tonin e Luciano Marcio Scherer trabalharam na conceitualização e abordagem teórica-metodológica, bem como na análise dos dados, redação e revisão final do manuscrito. A revisão teórica e a coleta de dados foram conduzidas por Joyce Menezes da Fonseca Tonin.

ARTIGOS

Submetido 12.08.2019. Aprovado 31.03.2021

Avaliado pelo sistema double blind review. Editor Científico: Marcus Gomes

Versão traduzida | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020220102X>

LICENÇAS DE EMISSÃO DE GASES DE EFEITO ESTUFA: TRANSPARÊNCIA DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA

Greenhouse gas emission allowances: financial reporting transparency

Derechos de emisión de gases de efecto invernadero: Transparencia de la información financiera

Patricia Milanés-Montero¹ | pmilanes@unex.es | ORCID: 0000-0001-7328-5519

Esteban Pérez-Calderón¹ | estperez@unex.es | ORCID: 0000-0002-4193-3769

Ana Isabel Dias² | aidias@iscal.ipl.pt | ORCID: 0000-0002-6503-4792

¹University of Extremadura, Faculty of Economics and Business, Badajoz, Espanha

²Lisbon Polytechnic Institute, Lisbon Accounting and Business School, Lisboa, Portugal

RESUMO

Este estudo analisa a influência do comportamento das emissões de gases de efeito estufa no nível de transparência da informação financeira. Uma análise de conteúdo dos anexos às contas anuais das empresas permitiu medir seu nível de transparência. Os resultados sugerem que o nível de transparência da informação financeira está negativamente relacionado com o desempenho das emissões de gases de efeito estufa quando elaborado com base nas normas internacionais de relatório financeiro. Além disso, concluiu-se que essas empresas revelam mais "boas notícias" quando há baixo desempenho nas emissões de gases. Este estudo complementa a literatura anterior sobre a transparência da informação financeira e a necessidade de relacioná-la com medidas de ecoeficiência para melhorar a tomada de decisões dos usuários da informação. O estudo constitui igualmente uma referência para os órgãos reguladores contábeis europeus sobre o comportamento das empresas nesse domínio.

PALAVRAS-CHAVE | Emissões de gases de efeito estufa, norma internacional de relatório financeiro, relatório financeiro, dados em painel.

ABSTRACT

This research analyzes the influence that the performance of GHG emissions has on the level of transparency in financial reporting. Content analysis of the financial statement notes allowed the level of transparency to be measured. The results suggest that the level of transparency in financial reporting is negatively related to the performance of GHG emissions when financial reports are prepared on the basis of the International Financial Reporting Standards. It was also concluded that more 'good news' is disclosed by companies when their GHG emissions' performance reduces. This study complements previous literature about transparency in financial reporting, and the necessity to relate it to eco-efficiency measures to empower the decision-making process of stakeholders. The study also provides a reference for European accounting regulators on the behavior of companies with regard to this issue.

KEYWORDS | Greenhouse gas emissions, International Financial Reporting Standards, financial reporting, panel data.

RESUMEN

Esta investigación analiza la influencia que tiene el comportamiento de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en el nivel de transparencia de la información financiera. El análisis del contenido de las notas de los estados financieros de las compañías permitió medir el nivel de transparencia. Los resultados sugieren que el nivel de transparencia de la información financiera está negativamente relacionado con el desempeño de las emisiones de GEI cuando los informes financieros se preparan sobre la base de las Normas Internacionales de Información Financiera. Además, se llegó a la conclusión de que esas empresas revelan más "buenas noticias" cuando se reduce el rendimiento de las emisiones de gases. Este estudio complementa la literatura anterior sobre la transparencia de la información financiera y la necesidad de relacionarla con las medidas de ecoeficiencia para potenciar el proceso de toma de decisiones de los grupos de interés. Asimismo, el estudio proporciona una referencia para los reguladores contables europeos sobre el comportamiento de las empresas en esta materia.

PALABRAS CLAVE | Emisiones de gases de efecto invernadero, norma internacional de información financiera, información financiera, datos en panel.

INTRODUÇÃO

A contabilidade de questões ambientais envolve dois tipos de informação para os stakeholders (Burrill, Schaltegger & Zvezdov, 2011): por um lado, ela demonstra os impactos financeiros induzidos por questões ambientais e, por outro, os impactos físicos causados pela empresa no meio ambiente, o que pode resultar em uma relação de conflito e/ou dependência.

O interesse nos impactos financeiros relacionados a questões ambientais aumentou na União Europeia (UE) após dois eventos (Llena, Moneva & Hernandez, 2007): a Recomendação 2001/453 de 30 de maio sobre o reconhecimento, mensuração e evidenciação de informações ambientais em contas e relatórios anuais; e a implementação do Esquema de Comércio de Emissões da União Europeia (EU ETS). Ambos indicam que o comportamento ambiental deve ser evidenciado na contabilidade das empresas e/ou relatórios gerenciais, na medida em que possam influenciar a situação financeira.

No contexto do esquema de limites e comércio de emissões (*cap-and-trade*), há consenso na literatura de que as transações devem ser incluídas nos relatórios financeiros (Giner-Inchausti, 2014; Lovell, Bebbington, Larrinaga & Aguiar, 2013; PWC & IETA, 2007; Ragan & Stagliano, 2007). O tratamento contábil das licenças de emissão (LEs) e das emissões de gases de efeito estufa (GEE) ganhou importância com o desenvolvimento de mercados regulados, como o EU ETS, pois podem ter uma influência significativa nas demonstrações financeiras, seja no que diz respeito à natureza das transações, ou em termos de valor (Mateos & Bilbao, 2007; Warwick & Ng, 2012).

Apesar da tão discutida materialidade das transações relacionadas ao EU ETS, as empresas vêm incorporando um tratamento contábil adaptado a sua natureza, o que permite comparações justas e transparentes entre as demonstrações financeiras (Giner-Inchausti, 2014) – considerando que sua não evidenciação pode resultar na apresentação de informações distorcidas (Ragan & Staliano, 2007). Este estudo argumenta que a empresa deve ser transparente na evidenciação das transações relacionadas a sua participação no EU ETS em sua política contábil (Haupt & Ismer, 2011) da mesma forma que o relatório financeiro tem conseguido fazer em relação a outras questões ambientais (Larrinaga, Carrasco, Correa, Llena & Moneva, 2002; Ortas, Gallego-Álvarez & Álvarez-Etxeberria, 2015).

Alguns órgãos reguladores reconhecem que os relatórios financeiros devem incorporar informações sobre transações envolvendo LEs e emissões de GEE, o que, a nosso ver, contribuiria para aumentar os níveis de transparência desses relatórios.

A influência do desempenho ambiental na evidenciação de informações da empresa sobre esse tema é frequentemente discutida na literatura, principalmente nos relatórios por ela emitidos voluntariamente (Cho & Patten, 2007; Clarkson, Li, Richardson & Vasvari, 2008; Liu, Zhou, Yang & Hoepner, 2017; Milanés-Montero & Pérez-Calderón, 2011; Patten, 2002). Considerando a crescente preocupação em incluir questões ambientais nos relatórios financeiros, Larrinaga et al. (2002) e Llena et al. (2007) sugeriram que tal prática não seria apenas uma resposta à regulamentação obrigatória, mas também uma forma de projetar uma imagem menos negativa para os stakeholders. Em relação ao EU ETS, esta imagem menos negativa pode ser proporcionada pela medição do desempenho das emissões de GEE, sugerida neste estudo como um elemento que influencia os níveis de transparência no relatório financeiro das questões ambientais. Esta pesquisa analisa a influência que o desempenho das emissões de GEE tem sobre o nível de transparência dos relatórios financeiros quando eles são preparados com base no *International Financial Reporting Standards* (IFRS) (Normas Internacionais de Relatórios Financeiros). A análise é desenvolvida levando-se em consideração o nível de informações sobre boas e más notícias evidenciadas pelas empresas em função do desempenho de suas emissões de GEE. A transparência nos relatórios

financeiros está relacionada às medidas de ecoeficiência, dada a importância dessas informações nos processos de tomada de decisão dos stakeholders. O estudo se distingue de outros na literatura porque: (1) aborda a importância do nível de transparência em relação a LEs e emissões de GEE nos relatórios financeiros; e (2) estabelece uma relação entre uma medida de relatório financeiro ambiental e uma medida de desempenho ambiental, o que representa uma nova abordagem para a frequente associação entre esses elementos observada na literatura.

REFERENCIAL TEÓRICO E DESENVOLVIMENTO DA HIPÓTESE

Relatório financeiro de LEs, emissões de GEE e questões de transparência

Em 2005, o IASB lançou o IFRIC 3 ‘Direitos de Emissão’ para aplicação após o início da Fase I do EU ETS, mas apenas seis meses depois decidiu abortá-lo, argumentando que existia uma interpretação errônea da urgência da norma. A justificativa para essa medida, em consonância com o parecer negativo do *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG), era que o tratamento contábil prescrito criava discrepâncias nas demonstrações financeiras. Tanto o EFRAG como uma extensa literatura anterior (Bebbington & Larrinaga-González, 2008; Black, 2013; Ertimur, Francis, Gonzales & Schipper, 2017; Giner-Inchausti, 2014; Lovell et al., 2013; MacKenzie, 2009; Steenkamp, Rahman & Kashyap, 2011; Veith, Zimmermann & Werner, 2009; Warwick & Ng, 2012) apontaram que as discrepâncias introduzidas pelo IFRIC 3 ocorriam principalmente devido a uma medição discordante dos ativos (as LEs) e passivos (emissões de GEE), pois as LEs foram mensurados ao custo de amortização, ou valor de reavaliação, enquanto o passivo estava ao valor justo, o que resultaria em uma volatilidade artificial nos resultados reportados e não refletiria a realidade econômica das empresas.

A retirada do IFRIC 3 foi o início de uma ausência de normatização internacional de contabilidade, com consequências relacionadas ao uso de múltiplas práticas contábeis, conforme apontado em diversos estudos empíricos descritivos (Ayaz, 2017; Black, 2013; Lovell, Aguiar, Bebbington & Larrinaga-Gonzales, 2010; PWC & IETA, 2007; Warwick & Ng, 2012). Apesar da posição do IASB, as autoridades reguladoras nacionais se sentiram impelidas a superar essa falta de orientação (Cuesta, Moneva & Larrinaga, 2006).

A literatura anterior também concluiu uma alta ocorrência de não-evidenciação (Black, 2013; Lovell et al., 2010; PWC & IETA, 2007; Warwick & Ng, 2012). Esse fenômeno pode ser explicado por uma decisão profissional que interpretou as transações em um mercado baseado no sistema *cap-and-trade* como sendo materialmente relevantes (Busch & Hoffman, 2001). Isso se deve ao sistema de isenções considerado nas Fases I, II e III do EU ETS para alocar LEs. Este sistema também justifica a adoção de políticas fora do balanço (Criado-Jiménez, Fernández-Chulián, Husillos-Carqués & Larrinaga-González, 2008), embora Lovell et al. (2013) ameacem os fundamentos desta justificativa ao fornecer evidências da significativa materialidade das LEs.

Apesar de um certo ceticismo em relação à utilidade de impor o reconhecimento dessas transações (Giner-Inchausti, 2007), a multiplicidade de abordagens, incluindo o uso de políticas fora do balanço e de não evidenciação, revela a importância de um tratamento contábil comum que dê transparência ao comparar os relatórios financeiros de LEs e emissões de GEE (Giner-Inchausti, 2014; Lovell et al., 2010). Nesse sentido, ressaltamos que a característica qualitativa da relevância não se limita à materialidade, mas também inclui a natureza da relevância, que é útil quando se demonstram evidenciações importantes, principalmente em relação a questões ambientais. Além disso, embora a transparência não seja um princípio estabelecido nas estruturas conceituais, Barth e Schipper (2008) incluem essa perspectiva em seu conceito de transparência de relatórios financeiros.

Com relação ao comportamento da empresa na evidenciação financeira de questões ambientais, [Llena et al. \(2007\)](#) concluíram que as empresas evidenciam menos ‘más notícias’, como provisões e contingências, do que ‘boas notícias’, como investimentos e despesas. Portanto, em um contexto de múltiplas abordagens, alcançar um maior nível de transparência para LEs recebidos gratuitamente, ou para o passivo em relação às emissões de GEE, pode não demandar relatórios obrigatórios – uma vez que essa maior transparência pode estar relacionada com a motivação da empresa em evidenciar sua atitude em relação ao EU ETS ([Adams, Coutts & Harte, 1995](#)). Portanto, questionamos se o nível de transparência imposto nos relatórios financeiros pelas normas contábeis nacionais (com um tratamento obrigatório específico) é significativamente diferente do nível exigido na evidenciação baseada no IFRS, embora este último seja reconhecido como um conjunto de padrões financeiros da mais alta qualidade.

Com base no índice Wiseman, que destaca as consequências financeiras das atividades ambientais, [Clarkson et al. \(2008\)](#) concluíram que quando a exposição aos controles de emissão de GEE aumenta, as evidenciações obrigatórias em relatórios anuais e formulários 10-K também aumentam. Nos esquemas de evidenciação voluntária, a relação entre a evidenciação ambiental de uma empresa e seu desempenho nessa área tem sido frequentemente testada, mas, até onde se sabe, os estudos sobre relatórios financeiros são escassos. Na próxima seção desenvolvemos os argumentos sobre a influência do desempenho das emissões de GEE no nível de transparência dos relatórios financeiros, que servirão de base para formular nossa hipótese.

Influência do desempenho das emissões de GEE no nível de transparência dos relatórios financeiros

O EU ETS é um mecanismo baseado no mercado que visa controlar as emissões de GEE e tornar visíveis os custos dessas emissões. Esse tem sido um assunto polêmico, principalmente nos relatórios financeiros, conforme discutido na seção anterior. Os relatórios financeiros são uma forma de revelar aos stakeholders os riscos regulatórios e de mercado que influenciam as medidas de desempenho baseadas na contabilidade ([Schiemann & Sakhel, 2019](#)).

Na literatura atual, o nível de transparência nos relatórios financeiros está frequentemente relacionado a) a fatores externos que são impostos às empresas, como regulamentos, por exemplo ([Gallego-Álvarez, Martínez-Ferrero & Cuadrado-Ballesteros, 2016](#); [Giner-Inchausti, 1997](#); [Veith et al., 2009](#)), ou b) as próprias características da companhia como, por exemplo, seu desempenho ambiental no âmbito do EU ETS. [Jaggi, Allini, Macchioni e Zagaria \(2018\)](#) afirmam que é essencial que os investidores avaliem os riscos associados ao desempenho da empresa em relação a emissão de carbono, o que reforça a importância de uma maior transparência na evidenciação dessa informação, mesmo em países com sistema legal baseado em código civil. Estruturas conceituais para relatórios financeiros, que definem os fundamentos do IFRS, afirmam que a evidenciação financeira deve ser útil aos stakeholders, ou seja, deve existir alguma correspondência entre informações úteis e as medidas de desempenho das emissões de GEE, com a vantagem de se obter valor justo (observável), que o mecanismo de mercado atribui tanto às emissões de LEs quanto de GEE ([Ascuí & Lovell, 2012](#)). [Lovell et al. \(2013\)](#) também forneceram evidências de que a materialidade das LEs varia de 14% a 85% do lucro/prejuízo antes dos impostos, embora tenham reconhecido que não há cálculo óbvio para a contabilidade de carbono.

As políticas de evidenciação contábeis identificadas na literatura ([Black, 2013](#); [Lovell et al., 2010](#); [Warwick & Ng, 2012](#)) podem ser reunidas em duas perspectivas ([Larrinaga et al., 2002](#)). Uma delas consiste em negligenciar aspectos da regulamentação que a empresa não deseja informar, adotando uma estratégia de dissimulação ([Criado-Jiménez et al., 2008](#)) e utilizando políticas de não evidenciação ou fora do balanço. Já no outro caso,

empresas com melhores medidas de desempenho têm uma motivação para evidenciar mais informações, baseando-a em abordagens que fornecem dados relacionados, melhorando assim a sua transparência.

A literatura anterior concluiu que, em geral, não há associação significativa entre a evidenciação ambiental e o desempenho ambiental (Al-Tuwaijri, Christensen & Hughes, 2004), mas estudos recentes (Qian & Schaltegger, 2017) descobriram que uma mudança no nível de evidenciação de carbono motiva uma melhoria no desempenho em relação as emissões. Embora não tenham sido estudos causais e não possamos estabelecer uma relação “no sentido inverso”, questionamos se há novas evidências de melhoria nos níveis de transparência em decorrência de comportamentos relacionados às emissões de GEE. Como há uma significativa lacuna de estudos empíricos anteriores que pudessem sustentar essa conexão, não temos a expectativa de observar desempenho na emissão de GEE ao examinarmos o seu nível de transparência. Para tanto, formulamos a seguinte hipótese não direcional:

H1: O nível de transparência dos relatórios financeiros de LEs e emissões de GEE não é influenciado pelo desempenho das emissões de GEE.

A seção a seguir apresenta nosso projeto de pesquisa empírica e a metodologia usada para testar a hipótese formulada.

METODOLOGIA

Amostragem e dados

Como fontes primárias, utilizamos os planos nacionais de alocação (PNAs), demonstrações financeiras anuais e o website da Comissão Europeia, junto com a documentação do Registro da União. O estudo analisa os efeitos do desempenho das emissões de GEE no nível de transparência dos relatórios financeiros, buscando diferenciar esses efeitos quando o relatório é preparado em base a normas contábeis nacionais (que preveem tratamento contábil explícito para LEs e emissões de GEE) e quando o relatório financeiro adota as diretrizes IFRS (que não possui orientação específica sobre esses aspectos). O estudo examinou empresas em Portugal, Espanha e França, uma vez que, nesses países, empresas negociadas em bolsa são obrigadas a produzir relatório de sua contabilidade de acordo com as normas do IFRS.

O período do estudo vai de 2008 a 2014, ou seja, todos os cinco anos da Fase II e os primeiros dois anos da Fase III do EU ETS. Não foi possível compilar as demonstrações financeiras anuais dos sete anos de 88 empresas, mas obtivemos inicialmente 559 observações, em um painel não balanceado.

Neste estudo, a análise de conteúdo das demonstrações financeiras de final de ano foi utilizada para avaliar as políticas contábeis adotadas em relação ao tratamento de LEs e emissões de GEE (Ayaz, 2017; Black, 2013; Steenkamp et al., 2011; Warwick & Ng, 2012), visto que as contas anuais são a principal fonte de informação utilizada pelas práticas contábeis.

A análise de conteúdo tornou-se uma das formas mais comuns de análise de dados usada para fornecer conhecimento descritivo e compreensão de um determinado fenômeno que está sendo estudado. Entretanto, esse método é muitas vezes criticado por sua falta de rigor, a utilidade limitada de suas descobertas (Leung & Chung, 2017) e por sua excessiva simplicidade – talvez seja por esses motivos que esse tipo de análise tenha sido pouco discutido na literatura. Ainda, dificuldades inesperadas podem surgir durante o processo de análise, uma vez que os autores muitas vezes veem o início da fase de categorização como caótico (já que nessa etapa

possuem várias informações aparentemente desconexas), o material narrativo geralmente não é linear e os parágrafos de entrevistas transcritas podem conter elementos relativos a várias categorias. Para resolver essa situação, é preciso estar preparado para voltar aos dados e verificar a confiabilidade das categorias (Elo & Kyngas, 2008).

Nesta pesquisa o uso dessa técnica de análise permitiu avaliar individualmente as políticas contábeis para reconhecimento e mensuração de LEs e emissões de GEE de forma desagregada, pois acreditava-se que isso responderia a algumas questões fundamentais. Essas políticas contábeis são resumidas por Elfrink e Ellison (2009) e EFRAG (2012, 2013) como aquelas que, até agora, têm sido discutidas por acadêmicos, reguladores nacionais europeus e empresas participantes ativas do EU ETS. Sem a análise exaustiva do conteúdo das notas anexas ao relatório, apresentadas no conjunto completo das demonstrações financeiras, um nível adequado de transparência não poderia ter sido alcançado.

As informações sobre as emissões de GEE foram obtidas no website do Registro da União, a fonte mais confiável de dados sobre as emissões de GEE alocadas e verificadas (Yu, 2013). O relatório Emissões Verificadas para 2014 foi utilizado para identificar os dados históricos de cada operador/ano desde 2008, os quais foram adicionados à respectiva empresa/ano de acordo com as práticas na literatura (Ertimur et al., 2009, 2017). A composição final da amostra foi um painel não balanceado de 85 empresas: 540 observações, 352 para relatórios financeiros baseados em IFRS e 188 para relatórios baseados em padrões nacionais.

Variáveis

Os índices de evidenciação (IEs) são autoconstruídos com base na análise de conteúdo das demonstrações financeiras anuais. As emissões de GEE foram recuperadas do Relatório de Emissões Verificadas de 2014, e os dados financeiros e econômicos foram retirados das demonstrações financeiras anuais e/ou do banco de dados *Ama-deus*. O Quadro1 descreve as variáveis, suas respectivas medidas e as fontes.

Variáveis dependentes

Para medir o nível de transparência dos relatórios financeiros de LEs e emissões de GEE, os índices construídos são frequentemente aqueles que refletem aspectos relacionados às atividades ambientais (Liu et al., 2017; Matsumura, Prakash & Vera-Muñoz, 2014; Patten, 2002; Steenkamp et al., 2011).

Os índices de evidenciação são a soma das respostas às questões colocadas na revisão da literatura, apoiadas nas políticas contábeis prescritas pelos reguladores nacionais em Portugal, Espanha e França (Black, 2013; Lovell et al., 2010; Warwick & Ng, 2012). Para este trabalho, a análise de conteúdo das notas anexas ao relatório foi fundamental, pois nos permitiu identificar políticas contábeis individuais para LEs e emissões de GEE, que compilamos em oito itens de reconhecimento e medida: I1 Reconhecimento inicial dos LEs alocadas; I2 Contrapartida do reconhecimento inicial das LEs atribuídos; I3 Medição inicial de LEs; I4 Medição subsequente de LEs; I5 Reconhecimento de emissões de GEE; I6 Medição de emissões de GEE; I7 Reconhecimento de emissões de GEE superalocadas; e I8 Reconhecimento de LEs adquiridos para cobrir as emissões de GEE acima do limite. Cada um desses oito itens foi transformado em uma variável *dummy* que assume o valor 1 se alguma informação categórica foi evidenciada e o, nos casos de políticas de não evidenciação ou evidenciação fora do balanço. Essas últimas categorias são consideradas uma forma de reduzir os níveis de transparência nos relatórios financeiros de LEs e emissões de GEE. O IE é a soma das oito variáveis *dummy* (I1 a I8), que assume o valor 0 se nenhuma política contábil foi evidenciada e o valor 8 se todas foram identificadas nas notas analisadas.

Quadro 1. Definição das variáveis

Variável	Tipo	Descrição	Medidas	Fontes
IE	Variável dependente (Nível de transparência)	Índice de Evidenciação	Valores de 0 a 8 (soma das variáveis <i>dummy</i> I1 a I8)	Notas (Demonstrações Financeiras Anuais)
IE.IFRS		Índice de evidenciação em uma base IFRS		
IE.GAAPN		Índice de evidenciação em uma base GAAP nacional		
IE.LE	Variável dependente (Nível de transparência - boas notícias x más notícias)	Índice de evidenciação de boas notícias	Valores de 0 a 4 (é a soma de I1 a I4 para LEs, ou I5 a I8 para emissões de GEE)	
IE.eGEE		Índice de evidenciação de más notícias		
IE.IFRS.LE		Índice de evidenciação de boas notícias no IFRS		
IE.IFRS.eGEE		Índice de evidenciação de más notícias no IFRS		
IE.GAAPN.LE		Índice de evidenciação de boas notícias em GAAP nacional		
IE.GAAPN.eGEE		Índice de evidenciação de más notícias em GAAP nacional		
GEEeD	Variável explicativa	Desempenho das emissões de GEE	Razão entre vendas líquidas e emissões de GEE (em € por tonelada métrica)	
Tam	Variáveis de controle	Tamanho da empresa	Logaritmo do ativo total (em €)	Demonstrações financeiras anuais / banco de dados Amadeus
ROA		Retorno sobre ativos	Razão do EBIT para o total de ativos (em €)	
ROE		Retorno sobre o patrimônio líquido	Razão entre o rendimento líquido e o capital próprio (em €)	
ROS		Resultado de vendas	Razão entre as vendas líquidas e os ativos totais (em €)	
DebtE		Razão dívida/capital próprio	Proporção da dívida total ao patrimônio líquido (em €)	
DebtTA		Razão dívida/ativos	Razão dívida total para ativos totais (em €)	
Auditoria		Presença de relatório de auditoria nas demonstrações financeiras anuais	Variável <i>dummy</i> : valor 1 para contas com relatório de auditoria, e o caso contrário	Demonstrações Financeiras Anuais

A fim de distinguir o nível de transparência entre as normas segundo o IFRS e as GAAPs (conjunto de práticas contábeis nacionais), dois outros índices foram formulados: IE.IFRS que assume o valor 0 se nenhum dos oito itens forem evidenciados com base no IFRS, e 8 se todos forem; e IE.GAAPN que assume o valor 0 se nenhum dos oito itens forem evidenciados usando os GAAPs nacionais, e 8 se todos forem.

O nível de transparência dos LEs e emissões de GEE também é avaliado por meio de “boas notícias” e “más notícias”: IE.LE relacionado aos LEs (I1 a I4) é visto como “boas notícias”; e o IE.eGEE relacionado às emissões de GEE (I5 a I8) é visto como “má notícia”. Outras quatro novas variáveis dependentes foram geradas a fim de diferenciar os níveis de transparência de “boas notícias” e “más notícias” em relação a cada base de relatório financeiro – IFRS e GAAP nacional: IE.IFRS.LE, IE.IFRS.eGEE, IE.GAAPN.LE, IE.GAAPN.eGEE, assume o valor 0 se nenhum dos quatro itens foi evidenciado e 4 se todos eles foram.

Variáveis independentes: variáveis de tratamento e controle

A razão entre as vendas líquidas e as emissões de GEE (valor das vendas para cada unidade de emissão de GEE) foi usada como medida do desempenho das emissões de GEE. Ehrenfeld (2005) chama de medida de ecoeficiência porque é a razão entre um valor econômico adicionado e uma medida de impacto ambiental. A literatura anterior (Busch & Hoffman, 2011; Clarkson, Li, Pinnuck & Richardson, 2015; Qian & Schaltegger, 2017) usa a intensidade do carbono pela razão invertida do desempenho das emissões de GEE (emissões de GEE para valor econômico adicionado), que é reconhecida como uma medida de ecointensidade (Ehrenfeld, 2005). A taxa de desempenho das emissões de GEE foi transformada em um logaritmo para evitar parâmetros distorcidos, conforme a literatura (Busch & Hoffman, 2011).

Com relação às variáveis de controle, espera-se que tamanho, lucratividade, risco financeiro e supervisão externa sejam apropriados para controlar o nível de transparência, pois representam as características da empresa que muitas vezes são utilizadas como fator explicativo para evidenciação (Gallego-Álvarez et al., 2016; Giner-Inchausti, 1997; Veith et al., 2009).

O tamanho da empresa é considerado uma influência positiva na evidenciação de informações, uma vez que enfatiza que as grandes empresas são politicamente mais sensíveis e enfrentam pressões que entidades de menor porte não enfrentam. Clarkson et al. (2008), Prado-Lorenzo, Rodríguez-Domínguez, Gallego-Álvarez e García-Sánchez (2009), Matsumura et al. (2014), Luo, Lang e Tang (2012) concluem que as grandes empresas evidenciam mais informações relacionadas às suas emissões de GEE. Existem várias medidas que servem como *proxy* para o tamanho. Escolhemos o logaritmo dos ativos totais, como fizeram Giner-Inchausti (1997) e Gallego-Álvarez et al. (2016).

Medidas de lucratividade têm sido frequentemente utilizadas na literatura, porque empresas com melhor desempenho podem ser mais transparentes sobre suas atividades internas e, portanto, espera-se que entidades lucrativas apresentem mais evidenciações para justificar seu bom desempenho (Roberts, 1992). Vários estudos usam simultaneamente o retorno sobre os ativos (ROA) e o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) para controlar a lucratividade, uma vez que o ROA reflete o desempenho operacional e o ROE o desempenho financeiro (Giner-Inchausti, 1997; Prado-Lorenzo et al., 2009; Qiu, Shaukat & Tharyan, 2016). Retorno sobre vendas (ROS) foi usado porque representa um retorno de curto prazo (Liu et al., 2017).

Os índices de alavancagem são usados para informar sobre os riscos de inadimplência que podem fazer com que o investimento e o financiamento sejam evitados. São também frequentemente usados como *covenant*,

o que estimula os gestores a adotarem políticas contábeis que evitem um resultado inconveniente (Connors & Gao, 2011; Prado-Lorenzo et al., 2009). Várias outras medidas podem ser encontradas na literatura, duas das quais foram incluídas neste estudo: a relação dívida/patrimônio líquido (Gallego-Álvarez et al., 2016; Ortas et al., 2015; Prado-Lorenzo et al., 2009), e a relação entre dívida e ativos (Busch & Hoffman, 2011; Luo et al., 2012).

Um relatório de auditoria independente atesta a confiabilidade e relevância das práticas contábeis relacionadas às emissões de LEs e GEE, conferindo maior credibilidade às demonstrações financeiras (Dechow, Ge & Schrand, 2010). Espera-se que a apresentação de um relatório de auditoria externa tenha um impacto positivo nos níveis de transparência. A variável ‘auditoria’ é uma variável dicotômica que assume o valor 1 se o relatório anual incorporar o relatório do auditor, e 0 se não incorporar.

Modelo e análise econométrica

Nosso modelo econométrico é diferente da literatura anterior na medida em que tenta avaliar o que leva uma empresa a evidenciar mais informações financeiras sobre a exposição às transações do EU ETS. Embora não possamos representar diretamente a estratégia não observável da empresa, podemos estimar a seguinte relação:

$$\text{NívelTransparência}_{it} = f(\text{desempenho das emissões de GEE, variáveis de controle})_{it}$$

A Equação 1 foi projetada para verificar a influência do desempenho das emissões de GEE no nível de transparência dos relatórios financeiros.

$$NT_{it} = \beta_0 + \beta_1 NT_{it-1} + \beta_2 GEEeD_{it} + \phi X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Onde:

- i e t são respectivamente empresa e ano;
- NT representa as medidas para o nível de transparência: IE, IE.IFRS, IE.GAAPN, IE.LE, IE.eGEE, IE.IFRS.LE, IE.IFRS.eGEE, IE.GAAPN.LE, IE.GAAPN .eGEE;
- $GEEeD$ é o logaritmo da razão entre as vendas líquidas e as emissões de GEE;
- X corresponde as variáveis de controle: Tamanho (Tam) é o logaritmo do ativo total; Rentabilidade: ROA, ROE e ROS; Alavancagem: relação dívida/patrimônio e relação dívida/total de ativos; Auditoria é uma variável *dummy* para a presença de relatório de auditoria independente;
- ε é o termo de erro.

Para testar a Equação 1, empregamos uma técnica de regressão em dados em painel, que nos permite avaliar a transparência do relatório financeiro ao longo dos períodos, por meio da análise de observações de vários anos consecutivos para as mesmas empresas da amostra. Os modelos dinâmicos têm duas vantagens principais (Pindado & Requejo, 2016): controlam a heterogeneidade não observada, ou seja, os efeitos individuais, como o julgamento profissional da gestão sobre relatórios financeiros, os níveis de transparência nos relatórios ou a consciência das emissões de GEE; e ajudam a mitigar o problema de endogeneidade que ocorre quando o termo de erro é correlacionado com qualquer uma das variáveis instrumentais. O estimador escolhido foi o sistema Método Generalizado de Momentos (MGM), de acordo com o modelo desenvolvido por Arellano e Bover (1995) e aplicado em estudos anteriores (Abrell, Ndoye, Zachmann, 2011; Yu, 2013). Apesar da escassa litera-

tura sobre a relação em questão, temos consciência das relações causais no modelo proposto. Nesse sentido, a endogeneidade foi abordada por meio de variáveis instrumentais, que são mais comumente expressas como atrasos das variáveis endógenas (Labra & Torrecillas, 2014). Como de costume na literatura do MGM, introduzimos a primeira defasagem da variável dependente como um regressor e as defasagens das variáveis explicativas e de controle como instrumentos. Esses valores defasados são candidatos naturais para instrumentos válidos porque podemos provar que eles não estão correlacionados com o termo de erro ao derivar o estimador. Eles também trazem informações sobre o valor atual da variável, pois frequentemente há um atraso entre a decisão tomada pelos indivíduos e sua efetiva realização (Labra & Torrecillas, 2014). Arellano e Bond (1991) argumentam que usar mais instrumentos é uma forma de aumentar a eficiência, o que Pindado e Requejo (2016) concluem ser uma estratégia adequada para curtos períodos de tempo. Variáveis explicativas e de controle são consideradas variáveis endógenas. Para controlar a heterocedasticidade dos painéis incluímos a opção de robustez para determinar o desvio padrão do modelo, conforme sugerido por Windjmeier (2005).

RESULTADOS

A estatística resumida demonstra que o nível de transparência aumentou no caso dos GAAPs nacionais e diminuiu para a base usando IFRS (ver Tabela 1).

Tabela 1. Estatística resumida e matriz de correlação

Variável	Obs.	Média	Desvio Padrão	Min.	Max.
<i>IE</i>	540	5,0037	2,8875	0	8
<i>IE.IFRS</i>	352	4,7585	3,0450	0	8
<i>IE.GAAPN</i>	188	5,4628	2,5107	0	8
<i>IE.LE</i>	540	2,8000	1,6268	0	4
<i>IE.eGEE</i>	540	2,2037	1,4682	0	4
<i>IE.IFRS.LE</i>	352	2,6392	1,7040	0	4
<i>IE.IFRS.eGEE</i>	352	2,1193	1,5238	0	4
<i>IE.GAAPN.LE</i>	188	3,1011	1,4275	0	4
<i>IE.GAAPN.eGEE</i>	188	2,3617	1,3472	0	4
<i>GEEeD</i>	540	7,4819	2,1174	3,1761	14,4616
<i>Tam</i>	540	19,5453	1,9484	14,4998	24,5375
<i>ROA</i>	540	0,0517	0,1197	-1,2022	0,5791
<i>ROE</i>	540	0,1021	0,3392	-2,8407	4,0087
<i>ROS</i>	540	0,8227	0,5136	0,0082	3,0855
<i>DebtE</i>	540	1,7876	3,2518	-28,0376	33,1463
<i>DebtA</i>	540	0,5549	0,2765	-1,1387	1,5476
<i>Auditoria</i>	540	0,8407	0,3663	0	1

A matriz de correlação mostra que uma medida mais elevada de desempenho das emissões de GEE está negativamente associada aos níveis de transparência, embora o coeficiente indique que a redução não é significativa. Isso já era esperado, devido às questões de materialidade mencionadas acima (ver Tabela 2).

Tabela 2. Matriz de correlação de Spearman

	1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)	10)	11)	12)	13)	14)	15)	16)	17)
1) IE	1																
2) IE.IFRS	0,8417*	1															
3) IE.GAAPN	0,9526*	0,6839*	1														
4) IE.LE	1	0,9056*	0,9608*	1													
5) IE.eGEE	0,9056*	1,0000*	0,7923*	0,9056*	1												
6) IE.IFRS.LE	0,9608*	0,7923*	1,0000*	0,9608*	0,7923*	1											
7) IE.IFRS. eGEE	1	0,6121*	0,9440*	--	--	--	1										
8) IE.GAAPN. LE	0,6121*	1,0000*	0,3698*	--	--	--	0,6121*	1									
9) IE.GAAPN. eGEE	0,9440*	0,3698*	1,0000*	--	--	--	0,9440*	0,3698*	1								
10) GEEeD	-0,1940*	-0,1135*	-0,2089*	-0,1998*	-0,1202**	-0,2179*	-0,2524*	-0,1058	-0,2200*	1							
11) Tam	-0,0367	-0,0589	-0,0221	0,0213	0,0717	-0,0002	-0,2123*	-0,2931*	-0,113	-0,1744*	1						
12) ROA	0,1671*	0,1040**	0,1728*	0,2560*	0,2004*	0,2701*	0,0049	-0,1222***	-0,0054	0,3658*	-0,0704	1					
13) ROE	0,1098**	0,0228	0,1300*	0,1663*	0,1186**	0,1730*	0,006	-0,2067*	0,0536	0,2240*	-0,0444	0,6963*	1				
14) ROS	0,1427*	0,1482*	0,1390*	0,1918*	0,1901*	0,1787*	0,0069	-0,0222	0,0466	-0,0602	-0,2407*	0,1111*	-0,0074	1			
15) DebtE	-0,0268	-0,1252*	0,0218	-0,0049	-0,0898*	0,0127	-0,1104	-0,1970*	0,018	-0,0815***	0,0963**	-0,1296*	0,0185	-0,1259*	1		
16) DebtA	-0,1036**	-0,2050*	-0,0502	-0,1323**	-0,2189*	-0,1105**	-0,0762	-0,1722**	0,0541	-0,1319*	0,1111*	-0,1963*	0,0519	-0,1111*	0,8889*	1	
17) Auditoria	0,1102**	0,0613	0,1489*	-0,0383	0,0174	-0,0262	0,4243*	0,1715**	0,4783*	0,1389*	0,0859**	-0,0859**	-0,0573	-0,1718*	0,1074**	0,0644	1

A correlação é maior para níveis de evidenciação baseados em padrões nacionais, embora o índice de "boas notícias" não seja estatisticamente significativo. O tamanho está negativamente correlacionado com os níveis de transparência, excluindo aqueles baseados em IFRS, mas somente significativo quando os GAAPs nacionais são aplicados. As variáveis de lucratividade são positivamente correlacionadas com os níveis de transparência em IFRS e negativamente correlacionadas com o nível de transparência para "boas notícias" em GAAPs nacionais. As razões de alavancagem apresentam correlações negativas estatisticamente significativas com o nível de transparência dos LEs, tanto em IFRS como em GAAPs nacionais. Ter um relatório de auditoria está positivamente correlacionado com os níveis de transparência nos GAAPs nacionais e é mais efetivo para a transparência de "más notícias". O desempenho das emissões de GEE é positivamente correlacionado com ROA, ROE e a existência de relatório de auditoria, e negativamente correlacionado com o tamanho e a alavancagem (ver Tabela 2).

As Tabelas 2 a 4 apresentam os resultados para a Equação 1. Destacamos que a adoção de políticas fora do balanço foi considerada equivalente à não evidenciação, pois reduzem o nível de transparência do relatório financeiro. O número total de observações diminui devido à introdução no modelo da variável dependente com o atraso de um período como variável explicativa.

Não há evidência nos testes de especificação do modelo de autocorrelação de primeira e segunda ordem nos erros da primeira diferença (η_1 e η_2), mas o modelo 3 na Tabela 4 é motivo de preocupação, pois o valor p está no nível de 10%. Os testes de Hansen sugerem que os instrumentos são válidos, mas na Tabela 4 os modelos 1 e 2 apresentam indícios de sobreidentificação, pois os p-valores de Hansen são 0,734 e 0,803, respectivamente. O número de instrumentos utilizados é elevado para o número de observações, mas como não ultrapassa o número de grupos os modelos permanecem válidos (embora mais fracos). Os testes de Wald apresentam resultados aceitáveis para a significância conjunta das variáveis explicativas, mas não resultados eficientes para as variáveis de controle. Como esperado, as *dummies* de tempo não são conjuntamente significativas, considerando a consistência necessária nas políticas contábeis para atingir a comparabilidade.

A Tabela 4 sugere que o efeito do desempenho das emissões de GEE no nível de transparência dos relatórios financeiros é negativo e estatisticamente significativo, ou seja, as empresas evidenciam menos políticas contábeis com relação às emissões de GEE quando o desempenho de suas emissões melhora.

Tabela 3. Resultados para o nível de transparência – IFRS e GAAP nacional

	(1) ID		(2) ID.LE		(3) ID.eGEE	
	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão
<i>VarDep t-1</i>	0,2655**	0,1043	0,3003*	0,0883	0,3123***	0,1708
<i>GEEeD</i>	-0,3643***	0,2059	-0,0858	0,0982	-0,2263***	0,1334
<i>Tam</i>	0,6457	0,5301	0,4704**	0,2029	0,1942	0,3439
<i>ROA</i>	0,0791	0,1762	0,0404	0,0962	0,0423	0,0839
<i>ROE</i>	-0,2126	0,1484	-0,1297	0,0832	-0,0311	0,0893
<i>ROS</i>	0,5016***	0,2589	0,2062	0,1474	0,1292	0,1574
<i>DebtE</i>	0,3523	0,3266	0,2648	0,2040	0,1902	0,1670
<i>DebtA</i>	-0,2685	0,3834	-0,1793	0,2540	-0,1487	0,2081
<i>Auditoria</i>	2,7846**	1,3441	1,6633**	0,6688	0,8996	0,7069

Continua

Tabela 3. Resultados para o nível de transparência – IFRS e GAAP nacional

Conclusão

	(1) ID		(2) ID.LE		(3) ID.eGEE	
	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão
_cons	2,0628	1,4832	--	--	1,7351***	0,9506
i.Ano	Yes(1)		Yes(1)		Yes(1)	
N.obs / N.grupos	453/85		453/85		453/85	
N instrumentos	56		56		54	
Estatística F	4,19*		90,05*		2,14*	
η_1	0,034		0,018		0,036	
η_2	0,882		0,507		0,236	
Estatística J Hansen	chi2(39)=43,48 Prob>chi2= 0,286		chi2(39)=42,56 Prob>chi2= 0,320		chi2(37)=42,56 Prob>chi2= 0,164	
z1	F(2,84) = 7,91*		F(2,84) = 6,13*		F(2,84) = 5,81*	
z2	F(7,84) =2,50**		F(7,84) =5,05*		F(7,84) =0,87	
z3	F(5,84) = 0,20		F(6,84) = 0,67		F(6,84) = 1,16	

A Tabela 4 confirma que o nível de evidenciação reduz quando o desempenho das emissões de GEE aumenta, seja em relação aos LEs ou às emissões. O Modelo 2 também sugere que são as entidades maiores que, sendo todas iguais, reduzem o nível de transparência nos relatórios financeiros de seus LEs de acordo com o IFRS.

Tabela 4. Resultados para o nível de evidenciação no IFRS

	(1) IE.IFRS		(2) IE.IFRS.LE		(3) IE.IFRS.eGEE	
	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão
VarDep t-1	0,1936	0,1665	0,5889*	0,1786	0,3339	0,2158
GEEeD	-0,4338***	0,2465	-0,2074*	0,0761	-0,1346***	0,0756
Tam	-0,0929	0,5329	0,3217***	0,1836	-0,3111	0,2026
ROA	0,1217	0,3077	0,0489	0,0644	0,0414	0,0638
ROE	0,0761	0,2393	0,0342	0,0860	0,0646	0,0772
ROS	-0,0952	0,4520	-0,0200	0,0769	-0,0637	0,0867
DebtE	0,5209	0,4289	0,0519	0,1625	0,1216	0,1510
DebtA	-0,5422***	0,3069	-0,0220	0,1785	-0,0799	0,1611
Auditoria	-0,8406	1,1412	0,2052	0,2230	-0,4594	0,6386
_cons	--		1,5732***	0,8551	--	
i.Ano	Yes(1)		Yes(1)		Yes	

Continua

Tabela 4. Resultados para o nível de evidenciação no IFRS

Conclusão

	(1) IE.IFRS		(2) IE.IFRS.LE		(3) IE.IFRS.eGEE	
	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão
N.obs / N.grupos	296/55		296/55		296/55	
N instrumentos	52		36		36	
Estatística F	34,16*		3,26*		21,36*	
η_1	0,076		0,022		0,082	
η_2	0,476		0,270		0,100	
Estatística J Hansen	ch ² (35)=29,42 Prob>ch ² = 0,734		ch ² (19)=13,67 Prob>ch ² = 0,803		ch ² (19)=17,62 Prob>ch ² = 0,548	
z1	F(2,54) = 3,25**		F(2,54) = 10,50*		F(2,54) = 4,50**	
z2	F(7,54) =0,71		F(7,54) =0,90		F(7,54) = 0,73	
z3	F(6,54) =1,322		F(6,54) = 0,99		F(6,54) = 2,96**	

A Tabela 5 sugere que não há influência estatisticamente significativa do desempenho das emissões de GEE sobre os níveis de transparência nos relatórios financeiros quando estes são baseados em padrões de contabilidade obrigatórios. Foi encontrada uma relação entre o ROA e o ROE e os níveis de transparência das emissões de GEE baseados em contabilidade nacional. Os níveis de transparência nos GAAPs nacionais também são positivamente influenciados pela presença de um relatório de auditor externo.

Tabela 5. Resultados para o nível de evidenciação em GAAPs nacionais

	(1) GAAPN		(2) GAAPN.LE		(3)GAAPN.eGEE	
	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão
VarDep t-1	0,5888*	0,1989	0,7207*	0,1826	0,7700*	0,1844
GEEeD	-0,0725	0,2865	0,0168	0,1221	-0,0688	0,1158
Tam	0,3506	0,5868	0,1278	0,2745	0,1454	0,1531
ROA	0,3478***	0,1779	0,0919	0,2243	0,3647**	0,1338
ROE	-0,4269***	0,2170	-0,0382	0,2037	-0,4509*	0,1356
ROS	0,1300	0,4087	0,1332	0,2627	-0,0772	0,1424
DebtE	0,5801	0,7682	0,2963	0,5342	0,3178	0,2405
DebtA	-0,3738	0,8781	-0,3692	0,5503	-0,1754	0,2916
Auditoria	3,2818*	1,0177	1,3729***	0,7905	1,1530*	0,4060
_cons	-0,8177	1,3353	--		-0,0321	0,9500
i.Ano	Yes(1)		Yes(1)		Yes(1)	

Continua

Tabela 5. Resultados para o nível de evidenciação em GAAPs nacionais

Conclusão

	(1) GAAPN		(2) GAAPN.LE		(3)GAAPN.eGEE	
	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão	Coef.	Erro Padrão
N.obs / N.grupos	157/30		157/30		157/30	
N instrumentos	27		27		27	
Estatística F	63,54*		132,39*		63,01*	
η_1	0,043		0,106		0,029	
η_2	0,187		0,425		0,859	
Estatística J Hansen	chi2(11)=14,68 Prob>chi2= 0,197		chi2(10)=15,39 Prob>chi2= 0,118		chi2(11)=11,74 Prob>chi2= 0,384	
z1	F(2,29) = 4,60**		F(2,29) = 7,79*		F(2,29) = 14,83*	
z2	F(7,29) = 7,49*		F(7,29) = 0,89		F(7,29) = 6,82*	
z3	F(5,29) = 0,80		F(6,29) = 0,52		F(5,29) = 1,32	

Ao usar um modelo que controla a endogeneidade e considera uma matriz de peso que é heterocedástica, o nível relacional entre a transparência e o desempenho das emissões de GEE é verificado principalmente pela transparência das políticas de emissão de GEE. Concluímos também que uma medida de maior ecoeficiência das emissões de GEE reduz os níveis de transparência em IFRS, ou seja, uma regulamentação contábil que não possui um tratamento contábil específico, mas é reconhecida como de alta qualidade (Barth & Schipper, 2008).

As evidências também mostraram que o nível de transparência relacionado aos LEs aumenta na presença de uma medida de pior ecoeficiência. Esta é uma evidência de que nos casos em que as emissões de GEE são mais intensas, a integridade dos relatórios financeiros é melhorada com o fornecimento de “boas notícias”. Assim, como Luo et al. (2012) e Gallego-Álvarez et al. (2016) argumentaram, através da contabilidade, as empresas podem mostrar algo mais positivo à respeito de suas práticas de emissão de GEE, principalmente em países onde as companhias estão sujeitas à negociação no mercado. A relação entre o desempenho das emissões de GEE e os níveis de transparência nos relatórios financeiros, no entanto, deveria ser mais visível, uma vez que o objetivo de um instrumento de mercado é justamente forçar as empresas a incluírem o ‘custo da poluição’ em seus relatórios financeiros, e atribuir um valor a ele (Ascuí & Lovell, 2012). A falta de regulamentações do IASB parece estar permitindo que os relatórios financeiros das empresas gerenciem a impressão do desempenho de suas emissões de GEE, relatando mais políticas de LE quando as emissões de GEE são mais intensas.

Por outro lado, a regulação contábil tem sido um fator frequentemente citado como gerador do aumento da evidenciação e garantia das informações necessárias aos stakeholders (Giner-Inchausti, 1997, 2014). Entretanto, não encontramos evidências empíricas que sustentem essa premissa, uma vez que a contabilidade em base as GAAPs nacionais não especifica o efeito do desempenho da empresa em relação as emissões de GEE em seus níveis de transparência. Veith et al. (2009) também discutiram sobre a utilidade da decisão das abordagens brutas, que são a natureza dos relatórios financeiros nacionais prescritos.

No A transparência do desempenho das emissões de GEE questiona a evidenciação financeira que reflete a substância econômica das transações e fornece alguma comparabilidade, pois melhores desempenhos redu-

zem a evidenciação baseada em IFRS. No entanto, devido ao coeficiente reduzido, concordamos com [Freedman e Jaggi \(2011\)](#) que os resultados não refletem de forma realista a quantidade de emissões de GEE, o que deve afetar os níveis de transparência nos relatórios financeiros. Emissões maiores de GEE devem levar a um aumento na transparência financeira geral, uma questão que não avaliamos nesse estudo. Assim, é necessária uma orientação mais clara aos stakeholders, lhes munindo de informações mais visíveis sobre a exposição ao EU ETS.

CONCLUSÕES

Este estudo visa fornecer evidências da influência do desempenho das emissões de GEE no nível de transparência dos relatórios financeiros. Raros são os estudos abordando esse tema, visto que os dados sobre o assunto são difíceis de obter e relacionar. Isso é verdadeiro tanto para os dados financeiros, uma vez que o tratamento contábil das LEs e das emissões de GEE requer uma análise das informações financeiras qualitativas, quanto dos dados quantitativos nas cifras de emissões de GEE que são autorrelatadas. Trata-se de uma questão crítica, já que é fundamental analisar a resposta dos relatórios financeiros de todos os agentes poluidores e não apenas dos grandes emissores, porque os mecanismos de mercado têm como objetivo específico tornar os efeitos da poluição observáveis – e a transparência nos relatórios financeiros pode ser a solução para isso. Esta pesquisa destacou o foco na transparência nos relatórios financeiros que devem incluir a economia subjacente das transações do EU ETS e, portanto, refletir a medição ecoeficiente do desempenho das emissões de GEE. Os resultados demonstram que o desempenho das emissões de GEE está negativamente relacionado aos níveis de transparência nos relatórios financeiros baseados em IFRS. Também verificamos que as empresas que adotam IFRS (normas que não apresentam princípios específicos relacionados a LEs e emissões de GEE) optam por evidenciar “boas notícias” relacionadas aos LEs quando o desempenho de suas emissões de GEE reduz. Também sugerimos que os níveis de transparência nos relatórios financeiros são influenciados de forma diferente pelo desempenho das emissões de GEE quando a base de apresentação das demonstrações financeiras incorpora um tratamento contábil específico, caso do GAAPs. No entanto, não conseguimos obter evidências empíricas a esse respeito, o que levanta dúvidas se a abordagem bruta adotada pelos reguladores nacionais está internalizando os custos das emissões de GEE conforme pretendia o EU ETS. Como resultado, essa linha de estudo precisa ser continuada.

Deve-se atentar ainda para as limitações inerentes ao este estudo. O uso da análise de conteúdo pode resultar em viés, uma vez que em alguns casos torna-se necessário elaborar julgamentos subjetivos, o que mostrou-se verdade ao avaliarmos os níveis de transparência e procedermos a referência cruzada do arquivo das emissões verificadas com a entidade relatora. Reconhecemos também que o uso de todas as empresas listadas no PNA com demonstrações financeiras anuais disponíveis pode incluir informações que carecem de materialidade, o que aumenta a adoção de políticas de não evidenciação e não reconhecimento.

Apesar das limitações acima, o desempenho das emissões de GEE e os requisitos regulatórios parecem ser a única maneira de obter relatórios financeiros mais transparentes e melhorar a evidenciação da poluição. Isso evidencia as discrepâncias entre a aplicação de uma norma com princípios específicos e as transações do EU ETS, que é de interesse dos responsáveis pela elaboração de relatórios financeiros como reguladores, gestores e contadores. É também de interesse para aqueles que têm curiosidade na integridade dos relatórios financeiros, o que fundamenta a importância da economia das transações.

REFERÊNCIAS

- Abrell, J., Ndoye, A., Zachmann, G. (2011). *Assessing the impact of the EU ETS using firm level data*. Bruegel Working Paper, No. 2011/08, Bruegel, Brussels. Recuperado de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/77988/1/664523234.pdf>
- Adams, C. A., Coutts, A., & Harte, G. (1995). *Corporate equal opportunities (non-) disclosure*. *British Accounting Review*, 27(June), 87-108. doi: 10.1006/bare.1994.0005
- Al-Tuwaijri, S. A., Christensen, T. E., & Hughes, K. E. (2004). *The relations among environmental disclosure, environmental performance, and economic performance: A simultaneous equations approach*. *Accounting, Organizations and Society*, 29(5-6), 447-471. doi: 10.1016/S0361-3682(03)00032-1
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277. doi: 10.2307/2297968
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). *Another look at the instrumental variable estimation of error-components models*. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51. doi: 10.1016/0304-4076(94)01642-D
- Ascuri, F., & Lovell, H. (2012, November). *Carbon accounting and the construction of competence*. *Journal of Cleaner Production*, 36, 48-59. doi: 10.1016/j.jclepro.2011.12.015
- Ayaz, H. (2017). *Analysis of carbon emission accounting practices of leading carbon emitting European Union companies*. *Athens Journal of Business & Economics*, 3(4), 463-486. doi: 10.30958/ajbe.3.4.5
- Barth, M. E., & Schipper, K. (2008). *Financial reporting transparency*. *Journal of Accounting, Auditing & Finan*, 23(2), 173-190. doi: 10.1177/0148558X0802300203
- Bebbington, J., & Larrinaga-González, C. (2008). *Carbon trading: Accounting and reporting issues*. *European Accounting Review*, 17(4), 697-717. doi: 10.1080/09638180802489162
- Black, C. M. (2013). *Accounting for carbon emission allowances in the European Union: In search of consistency*. *Accounting in Europe*, 10(2), 223-239. doi: 10.1080/17449480.2013.834730
- Burritt, R. L., Schaltegger, S., & Zvezdov, D. (2011). *Carbon management accounting: Explaining practice in leading German companies*. *Australian Accounting Review*, 21(1), 80-98. doi: 10.1111/j.1835-2561.2010.00121.x
- Busch, T., & Hoffmann, V. H. (2011). *How hot is your bottom line? Linking carbon and financial performance*. *Business & Society*, 50(2), 233-265. doi: 10.1177/0007650311398780
- Cho, C. H., & Patten, D. M. (2007). *The role of environmental disclosures as tools of legitimacy: A research note*. *Accounting, Organizations and Society*, 32(7-8), 639-647. doi: 10.1016/j.aos.2006.09.009
- Clarkson, P. M., Li, Y., Pinnuck, M., & Richardson, G. D. (2015). *The valuation relevance of greenhouse gas emissions under the European Union carbon emissions trading scheme*. *European Accounting Review*, 24(3), 551-580. doi: 10.1080/09638180.2014.927782
- Clarkson, P. M., Li, Y., Richardson, G. D., & Vasvari, F. P. (2008). *Revisiting the relation between environmental performance and environmental disclosure: An empirical analysis*. *Accounting, Organizations and Society*, 33(4-5), 303-327. doi:10.1016/j.aos.2007.05.003
- Connors, E., & Gao, L. S. (2011). *Corporate environmental performance, disclosure and leverage: An integrated approach*. *International Review of Accounting, Banking and Finance*, 3(3), 1-32. Recuperado de <https://corporate-sustainability.org/wp-content/uploads/Connors-Gao.pdf>.
- Criado-Jiménez, I., Fernández-Chulián, M., Husillos-Carqués, F. J., & Larrinaga-González, C. (2008). *Compliance with mandatory environmental reporting in financial statements: The case of Spain (2001-2003)*. *Journal of Business Ethics*, 79(3), 245-262. doi:10.1007/s10551-007-9375-7
- Cuesta, C. F., Moneva, J. M., & Larrinaga, C. (2006). *Derechos de emisión de gases efecto invernadero: Registro, valoración e información*. *Partida Doble*, (182), 88-97. Recuperado de <http://www.cambioclimatico.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=1305>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). *Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences*. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401. doi:10.1016/j.jaccoco.2010.09.001
- Ehrenfeld, J. R. (2005). *Eco-efficiency: Philosophy, theory, and tools*. *Journal of Industrial Ecology*, 9(4), 6-8. doi:10.1162/108819805775248070
- Elfrink, J., & Ellison, M. (2009). *Accounting for emission allowances: An issue in need of standards*. *The CPA Journal*, 79(2), 30. Recuperado de <http://proquest.umi.com/pqdweb?did=1644702761&Fmt=7&clientId=20901&RQT=309&VName=PQD>
- Elo, S. & Kyngas, H. (2008). *The qualitative content analysis process*. *Journal of Advanced Nursing*, 62(1), 107-115. doi: 10.1111/j.1365-2648.2007.04569.x
- Ertimur, Y., Francis, J., Gonzales, A., & Schipper, K. (2017). *Financial reporting for pollution reduction programs*. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=2969339>
- European Financial Reporting Advisory Group. (2012). *Emissions trading schemes: Draft comment paper*. Recuperado de <https://www.efrag.org/Activities/264/EFrag-Emission-Trading-Schemes>

- European Financial Reporting Advisory Group. (2013). *Emission trading schemes: Feedback statement on comment paper*. Recuperado de <https://www.efrag.org/Activities/264/EFrag-Emission-Trading-Schemes>
- Freedman, M., & Jaggi, B. (2011). *Global warming disclosures: Impact of Kyoto protocol across countries*. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 22(1), 46-90. doi:10.1111/j.1467-646X.2010.01045.x
- Gallego-Álvarez, I., Martínez-Ferrero, J., & Cuadrado-Ballesteros, B. (2016). *Accounting treatment for carbon emission rights*. *Systems*, 4(1), 12. doi: 10.3390/systems4010012
- Giner-Inchausti, B. (1997). *The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms*. *European Accounting Review*, 6(1), 45-68. doi:10.1080/096381897336863
- Giner-Inchausti, B. (2007). *La contabilidad de los derechos de emisión: Una perspectiva internacional*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 36(133), 175-193. doi: 10.1080/02102412.2007.10779619
- Giner-Inchausti, B. (2014). *Accounting for emission trading schemes: A still open debate*. *Social and Environmental Accountability Journal*, 34(1), 45-51. doi: 10.1080/0969160X.2014.885670
- Haupt, M. & Ismer, R. (2013). *The EU Emissions Trading System under IFRS – Towards a ‘True and Fair View’*. *Accounting in Europe*, 10(1), 71-97. doi: 10.1080/17449480.2013.772726
- Jaggi, B., Allini, A., Macchioni, R., & Zagaria, C. (2018). *The factors motivating voluntary disclosure of carbon information: Evidence based on Italian listed companies*. *Organization & Environment*, 31(2), 178-202. doi:10.1177/1086026617705282
- Labra, R., & Torrecillas, C. (2014). *Guía CERO datos de panel: Un enfoque práctico*. UAM-Accenture Working Papers (#2014/16). Recuperado de https://www.catedrauam-innova.com/documents/Working%20papers/WP2014_16_Guia%20CERO%20para%20datos%20de%20panel_Un%20enfoco%20practico.pdf
- Larrinaga, C., Carrasco, F., Correa, C., Llena, F., & Moneva, J. (2002). *Accountability and accounting regulation: The case of the Spanish environmental disclosure standard*. *European Accounting Review*, 11(4), 723-740. doi:10.1080/0963818022000001000
- Leung, D. Y. & Chung, B.P.M. (2019). *Content analysis: Using critical realism to extend its utility*. In P. Liamputtong (Ed.), *Handbook of research methods in health social sciences* (pp. 827-841). Singapore: Springer. doi: 10.1007/978-981-10-5251-4_102
- Liu, Y., Zhou, X., Yang, J. & Hoepner, A. G. F. (2017). *Corporate Carbon Emissions and Financial Performance: Does Carbon Disclosure Mediate the Relationship in the UK? SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2941123
- Llena, F., Moneva, J. M., & Hernandez, B. (2007, January). *Environmental disclosures and compulsory accounting standards: The case of Spanish annual reports*. *Business Strategy and the Environment*, 16, 50-63. doi:10.1002/bse.466
- Lovell, H., Sales de Aguiar, T., Bebbington, J., & Larrinaga-Gonzalez, C. (2010). *Accounting for Carbon*. Research Report 122 – ACCA. London (UK): The Association of Chartered Certified Accountants. Recuperado de: <https://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/climate-change/rr-122-001.pdf>
- Lovell, H., Bebbington, J., Larrinaga, C., & Sales de Aguiar, T. (2013). *Putting carbon markets into practice: A case study of financial accounting in Europe*. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 31(4), 741-757. doi: 10.1068/c1275
- Luo, L., Lan, Y. C., & Tang, Q. (2012). *Corporate incentives to disclose carbon information: Evidence from the CDP Global 500 Report*. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 23(2), 93-120. doi: 10.1111/j.1467-646X.2012.01055.x
- MacKenzie, D. (2009). *Making things the same: Gasses, emission rights and the politics of carbon markets*. *Accounting, Organizations and Society*, 34(3-4), 440-455. doi: 10.1016/j.aos.2008.02.004
- Mateos, A. I., & Bilbao, I. (2007). *Planificación contable y derechos de emisión de gases efecto invernadero*. *Revista Univer-so Contábil*, 3(3), 101-122. Recuperado de <http://www.redalyc.org/service/redalyc/downloadPdf/1170/117016548008/1>
- Matsumura, E. M., Prakash, R., & Vera-Muñoz, S. C. (2014). *Firm-value effects of carbon emissions and carbon disclosures*. *Accounting Review*, 89(2), 695-724. doi: 10.2308/accr-50629
- Milanés-Montero, P., & Pérez-Calderón, E. (2011). *Corporate environmental disclosure and legitimacy theory: An Europe perspective*. *Environmental Engineering and Management Journal*, 10(12), 1883-1891. doi:10.30638/eemj.2011.252
- Ortas, E., Gallego-Álvarez, I., & Álvarez-Etxeberria, I. (2015). *Financial factors influencing the quality of corporate social responsibility and environmental management disclosure: A quantile regression approach*. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 22(6), 362-380. doi:10.1002/csr.1351
- Patten, D. M. (2002). *The relation between environmental performance and environmental disclosure: A research note*. *Accounting, Organizations and Society*, 27, 763-773. doi: 10.1016/S0361-3682(02)00028-4
- Pindado, J., & Requejo, I. (2015). *Panel data: A methodology for model specification and testing*. (3rd ed.) C. Cooper, K. Paudyal (Eds.), Wiley encyclopedia of management, Chapter 4, John Wiley & Sons. doi: 10.1002/9781118785317.weom040013

- Prado-Lorenzo, J.-M., Rodríguez-Domínguez, L., Gallego-Álvarez, I., & García-Sánchez, I.-M. (2009). Factors influencing the disclosure of greenhouse gas emissions in companies world-wide. *Management Decision*, 47(7), 1133-1157. doi: 10.1108/00251740910978340
- PricewaterhouseCoopers & International Emissions Trading Association (2007). *Trouble-Entry accounting -Revisited. Uncertainty in accounting for the EU Emissions Trading Scheme and Certified Emission Reductions*. London: PricewaterhouseCoopers. Recuperado de http://www.ieta.org/index.php?option=com_content&view=article&id=329%3Atrouble-entry-accounting---revisited*&catid=27%3Aarchived-reports&Itemid=93
- Qian, W., & Schaltegger, S. (2017). Revisiting carbon disclosure and performance: Legitimacy and management views. *British Accounting Review*, 49(4), 365-379. doi:10.1016/j.bar.2017.05.005
- Qiu, Y., Shaukat, A., & Tharyan, R. (2016). Environmental and social disclosures: Link with corporate financial performance. *British Accounting Review*, 48(1), 102-116. doi:10.1016/j.bar.2014.10.007
- Ragan, J. M., & Stagliano, A. J. (2007). Cap and trade allowance accounting: A divergence between theory and practice. *Journal of Business & Economics Research*, 5(11), 47-58. doi: 10.19030/jber.v5i11.2602
- Roberts, R. W. (1992). Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory. *Accounting, Organizations and Society*, 17(6), 595-612. doi: 10.1016/0361-3682(92)90015-K
- Schiemann, F., & Sakhel, A. (2019). Carbon disclosure, contextual factors, and information asymmetry: The case of physical risk reporting. *European Accounting Review*, 28(4), 791-818. doi: 10.1080/09638180.2018.1534600
- Steenkamp, N., Rahman, A., & Kashyap, V. (2011, 5-7 Decembe). *Recognition, measurement and disclosure of carbon emission allowances under the EU ETS: An exploratory study*. Paper presented at the CSEAR 2011 Australasian Conference, University of Tasmania, Australia. Recuperado de http://www.massey.edu/massey/fms/Colleges/College%20of%20Business/School%20of%20Accountancy/ARA%202012/Kashyap_Accounting%20for.pdf
- Veith, S., Zimmermann, J., & Werner, J. R. (2009). Competing accounting treatments for emission rights: A capital market perspective, Available at SSRN 1323810. 605-613. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1323810
- Warwick, P., & Ng, C. (2012). The “cost” of climate change: How carbon emissions allowances are accounted for amongst European Union companies. *Australian Accounting Review*, 22(1), 54-67. doi: 10.1111/j.1835-2561.2011.00158.x
- Windmeijer, F. (2005). A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators. *Journal of Econometrics*, 126(1), 25-51. doi: 10.1016/j.jeconom.2004.02.005
- Yu, H. (2013). The EU ETS and firm profits: An ex-post analysis of Swedish energy firms. *Environmental Economics*, 4(3), 59-71. Recuperado de https://www.businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/5426/ee_2013_03_Yu.pdf

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Patricia Milanés-Montero, Esteban Pérez-Calderón e Ana Isabel Dias trabalharam na conceituação e abordagem teórico-metodológica. A revisão teórica foi realizada por Esteban Pérez-Calderón e Patricia Milanés-Montero. A coleta de dados foi coordenada por Ana Isabel Dias. A análise dos dados foi realizada por Ana Isabel Dias, Patricia Milanés-Montero e pelo Esteban Pérez-Calderón. Patricia Milanés-Montero, Esteban Pérez-Calderón e Ana Isabel Dias trabalharam juntos na redação e revisão final do manuscrito.

ARTIGOS

Submetido 05.06.2020. Aprovado 05.01.2021

Avaliado pelo sistema *double blind review*. Editor Científico convidado: José Carlos Freitas Junior

Versão traduzida | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020220104x>

TRANSFORMAÇÃO DE PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE LIVRE: UMA GOVERNANÇA ENTRE A CATEDRAL E O BAZAR

Transformation of free and open source software development projects: Governance between the cathedral and bazaar

Transformación de proyectos de desarrollo de software libre: Una gobernanza entre a catedral y o bazar

Isabela Neves Ferraz¹ | isabelanf.adm@gmail.com | ORCID: 0000-0001-8536-8418

Carlos Denner dos Santos^{1,2} | carlosdenner@unb.br | ORCID: 0000-0002-4481-0115

¹Universidade de Brasília, Programa de Pós-Graduação em Administração, SOCIE-DADOS, Brasília, DF, Brasil

²Universite du Quebec a Montreal, LATECE, Montreal, QC, Canadá

RESUMO

Comumente, projetos de software livre comunitários são associados a um cenário organizacional que se assemelha mais “a um bazar do que a uma catedral”, diferenciando-se da maneira tradicional ou “burocrática” de organizar o trabalho. Este artigo analisa a governança dessas organizações, pela perspectiva da estrutura e do controle, considerando a trajetória de desenvolvimento de três projetos de software livre comunitários brasileiros. Os resultados mostram que a constante necessidade de produzir tecnologias modernas gera pressões externas que promovem mudanças, especialmente temporárias, na governança desses projetos, fazendo-os parecer mais uma catedral do que um bazar. Além disso, a governança não segue um ciclo sequencial de aprimoramento, modificando-se na presença de atores organizacionais externos como patrocinadores. Isso sugere a necessidade de uma governança estratégica e flexível para lidar com a aquisição e alocação de recursos organizacionais. Teoricamente falando, a governança dos projetos aqui descritos varia ao longo de um espectro de (in)formalidade que permite que ambos os modelos de produção – catedral ou bazar – existam na mesma organização, em momentos distintos.

PALAVRAS-CHAVE | Comunidade, projetos de software livre, governança, estrutura, controle.

ABSTRACT

It is common for community-based free software projects to be associated with an organizational scenario that resembles “a bazaar more than a cathedral,” and to differ from the traditional, or “bureaucratic” way of organizing work. This paper analyzes the governance of these organizations from the perspective of their structure and control, considering the development trajectory of three community-based free software projects in Brazil. Results show that the constant need to produce modern technologies gives rise to external pressures that promote change - albeit temporary - in the governance of these projects, making them resemble a cathedral more than a bazaar. Governance does not follow a cycle of sequential improvement; it changes depending on the external organizational actors present, such as sponsors. This suggests the need for strategic and flexible governance to deal with the acquisition and allocation of organizational resources. Governance of the projects described here varies along a spectrum of (in)formality that allows both production models - cathedral or bazaar - to exist in the same organization at different periods.

KEYWORDS | Community, free software projects, governance, structure, control.

RESUMEN

Es común que los proyectos de software libre comunitario se asocien con un escenario organizacional que se asemeja “a un bazar más que a una catedral” y se diferencien de la forma tradicional o “burocrática” de organizar el trabajo. Este artículo analiza la gobernanza de estas organizaciones, desde la perspectiva de la estructura y el control, considerando la trayectoria de desarrollo de tres proyectos de software libre comunitario brasileños. Los resultados muestran que la necesidad constante de producir tecnología moderna genera presiones externas que promueven modificaciones, aunque temporales, en la gobernanza de estos proyectos, haciéndolos parecer más una catedral que un bazar. Además, la gobernanza no sigue un ciclo de mejora secuencial, cambia dependiendo de los actores organizacionales externos presentes, como los patrocinadores. Esto sugiere la necesidad de una gobernanza estratégica y flexible para hacer frente a la adquisición y asignación de recursos organizacionales. La gobernanza de los proyectos descritos aquí varía en un espectro de (in) formalidad que permite que ambos modelos de producción - bazar o catedral - existan en el mismo proyecto, en diferentes momentos.

PALABRAS CLAVE | Comunidad, proyectos de software libre, gobernanza, estructura, control.

INTRODUÇÃO

Os avanços na tecnologia da informação e comunicação (TIC) e sua difusão, aliados à crescente complexidade ambiental (Seidel & Stewart, 2011; Zebari, Zeebaree, Jacksi, & Shukur, 2019), têm facilitado o surgimento de organizações modernas e flexíveis, que se apresentam em uma infinidade de “configurações” conhecidas como comunidades virtuais (Arazy, Daxenberger, Lifshitz-Assaf, Nov, & Gurevych, 2016; Faraj, Jarvenpaa, & Majchrzak, 2011). Um exemplo comum de empreendimento baseado no formato de comunidade virtual é o projeto de software livre (Li-Ying & Salomo, 2013; Seidel & Stewart, 2011). Essas comunidades são representadas por projetos criados na Internet, nos quais o código-fonte do software é disponibilizado publicamente para receber as contribuições externas de usuários e desenvolvedores por meio da significativa participação de voluntários (Eseryel, Wei, & Crowston, 2020; Santos, 2010; Seidel & Stewart, 2011; Shah, 2006).

É de conhecimento geral que as comunidades virtuais, como os projetos de software livre, são organizadas de maneira diferente das organizações tradicionais (Arazy et al., 2016; Lee & Cole, 2003; Miscione, Ziolkowski, Zavolokina, & Schwabe, 2018; Seidel & Stewart, 2011). Na metáfora utilizada por Raymond (1999, 2005) a respeito do modelo comunitário de produção, os projetos de software livre são vistos como bazares, com seu método de trabalho informal, enquanto as organizações tradicionais são percebidas como catedrais, que funcionam por meio de estrutura e processos de controle formalizados.

Os estudos de software livre precisam detalhar as especificidades das suas operações (Bauer, Franke, & Tuertscher, 2016), a fim de entender como, na ausência de meios formais ou na presença mínima deles, as comunidades conduzem ações para o alcance de resultados (Arazy et al., 2016; Eseryel et al., 2020; Miscione et al., 2018; Panchal, 2010). Um conceito central para verificar como o trabalho é realizado nas organizações é o de governança, que é multidimensional e envolve os meios formais e informais que direcionam as ações dos indivíduos (Li-Ying & Salomo, 2013; Markus, 2007).

É evidente a partir da literatura de software livre que, embora seja comum diferenciar entre as características das comunidades e das organizações tradicionais (Arazy et al., 2016; Lee & Cole, 2003; Seidel & Stewart, 2011), os autores nem sempre consideram as mudanças nos projetos e seu desenvolvimento nessa diferenciação. Como resultado, projetos maduros de software livre podem ser considerados como negócios que seguem uma lógica de gestão informal ao invés de adotar um modelo organizacional tradicional (Demil & Lecocq, 2006; Markus, 2007; Raymond, 2005). Isso pode ser observado em estudos como os de Lee e Cole (2003), Shah (2006), Seidel e Stewart (2011) e Lindberg, Berente, Gaskin e Lyytinen (2016). Eles citam projetos de sucesso, mas não analisam as mudanças que ocorreram neles ao longo do tempo. Embora os trabalhos de Lattemann e Stieglitz (2005), Xu, Xu e Lin (2005) e Panchal (2010) reconheçam a existência de diferentes estágios de desenvolvimento em iniciativas de software livre, esses autores não realizaram exames empíricos, nem chegaram a conclusões práticas.

Diante dessas considerações, é necessário um maior entendimento de como os projetos de software livre conduzem as ações durante o seu desenvolvimento (Forte & Lampe, 2013; Guimarães, Korn, Shin, & Eisner, 2013). Esta pesquisa pretende responder à seguinte questão: Em termos de estrutura e controle, como a governança aparece e se transforma no desenvolvimento de projetos de software livre comunitários? Ela também analisa esses projetos a partir da perspectiva da teoria organizacional e de abordagens que envolvem a dependência de recursos, os *stakeholders* e as organizações temporárias. Este estudo qualitativo usa a estratégia de estudo de caso com foco em três projetos de software livre comunitários. A ideia é trazer uma visão dinâmica que possibilite a pesquisadores e profissionais entender os principais vetores de mudança na governança durante o

desenvolvimento de negócios de software livre, o que permitirá verificar se as comunidades (bazares) diferem das organizações tradicionais (catedrais) ou são semelhantes a elas.

REVISÃO DA LITERATURA

Governança em projetos de software livre comunitários

As comunidades de software livre retêm todas as características essenciais de uma comunidade virtual, onde membros geograficamente dispersos, principalmente voluntários, trabalham e colaboram em espaços virtuais flexíveis mediados pela TIC (Eseryel et al., 2020; Faraj et al., 2011; Seidel & Stewart, 2011; Shah, 2006). Elas são diferentes das que produzem software comercialmente, pois são estruturas que promovem o uso livre do software e disponibilizam seu código-fonte gratuitamente na Internet (Miscione et al., 2018; Santos, Kuk, Kon, & Pearson, 2013; Seidel & Stewart, 2011). Além disso, essas comunidades têm ativamente produzido soluções competitivas e inovadoras (Bauer et al., 2016; Viseur & Charleux, 2019).

De acordo com Markus (2007), a governança no contexto das comunidades de software livre é representada pelos meios formais e informais que permitem que indivíduos, total ou parcialmente autônomos, contribuam conjuntamente para um projeto de desenvolvimento de software. Apesar da importância da governança nas iniciativas de software livre, estudá-la ainda é um tema controverso (Li-Ying & Salomo, 2013), principalmente porque uma parcela significativa das pesquisas considera tais comunidades como arranjos caracterizados pela gestão informal, diferente da lógica hierárquica e formal das organizações tradicionais (Eseryel et al., 2020; Seidel & Stewart, 2011). Embora reconhecendo tais características, no entanto, outros estudos argumentam que os mecanismos de governança usados pelas comunidades de software livre são bastante flexíveis, e portanto, podem ser modificados com o tempo (Lattemann & Stieglitz, 2005; Li-Ying & Salomo, 2013; Mäenpää, Munezero, Fagerholm, & Mikkonen, 2017; Viseur & Charleux, 2019; Xu et al., 2005).

Este estudo foi iniciado a partir da compreensão da governança como algo conduzido de maneira dinâmica, considerando a trajetória do desenvolvimento dos projetos de software livre comunitários. Entre os múltiplos prismas pelos quais a governança pode ser estudada, dois são analisados aqui: estrutura (Lindberg et al., 2016; O'Mahony & Ferraro, 2007; Seidel & Stewart, 2011) e processos de controle (Lattemann & Stieglitz, 2005; Xu et al., 2005).

Estrutura e controle de projetos de software livre comunitários

Do ponto de vista estrutural, as comunidades de software livre diferem das organizações tradicionais devido à ausência de uma hierarquia e autoridade centrais (Lee & Cole, 2003; Miscione et al., 2018; Panchal, 2010). Essas comunidades adotam uma perspectiva em que o poder é estabelecido horizontalmente, da periferia em direção ao centro do projeto. Os participantes do centro são considerados pelos outros como conhecedores do projeto e, portanto, os tomadores de decisão mais confiáveis (Dahlander & O'Mahony, 2011).

Os papéis nas comunidades de software livre não são especializados, de forma que o exercício das funções não é algo atribuído previamente e ocorre durante o próprio processo de trabalho colaborativo (Arazy et al., 2016; Lee & Cole, 2003). As sobreposições na execução de tarefas são esperadas e explicam a participação de colaboradores atuando em várias funções dentro do projeto (Lee & Cole, 2003; Seidel & Stewart, 2011). Mesmo que não existam funções deliberadamente especificadas nos projetos, a liderança é frequentemente bem defi-

nida (Lee & Cole, 2003). A liderança é vista como uma condição para o sucesso de um projeto, uma vez que líderes assumem a responsabilidade pelos vários subsistemas e tomam decisões críticas em relação aos códigos-fonte e direcionamentos de negócios (Forte & Lampe, 2013; Guimarães et al., 2013; Mäenpää et al., 2017).

No que diz respeito ao processo de tomada de decisão, a literatura sobre comunidades de software livre relaciona diferentes abordagens. Paradoxalmente, embora se presuma que as decisões mais impactantes se concentram na autoridade do coletivo (Lee & Cole, 2003; Seidel & Stewart, 2011; West & O'Mahony, 2005), sugere-se que os membros da comunidade tenham maior independência no desempenho de suas atividades. Isso não ocorre apenas devido à distância física entre si, mas também porque as comunidades são grupos não hierárquicos compostos principalmente por voluntários (Panchal, 2010; Seidel & Stewart, 2011).

Do ponto de vista do controle, embora os meios formais orientados por resultados e comportamentos possam ser encontrados em comunidades de software livre (O'Mahony & Ferraro, 2007), o entendimento mais comum é que são os meios informais que se destacam, como o autocontrole, o controle social e entre pares (Jensen & Scacchi, 2010; Kolbjørnsrud, 2016; Lattemann & Stieglitz, 2005; Xu et al., 2005). O controle social em projetos de software livre busca fortalecer o sentimento de pertencimento à comunidade, baseado em intensa socialização e premissas culturais. Esse controle envolve o compartilhamento de objetivos e valores que visam atingir a orientação comportamental dos indivíduos (Lattemann & Stieglitz, 2005; Xu et al., 2005).

Para o autocontrole, as plataformas de tecnologia que apoiam as práticas da comunidade e permitem contribuições individuais com altos níveis de colaboração, enfatizam a autonomia e independência na realização do trabalho, reduzindo assim os esforços de coordenação (Crowston, Wei, Howison, & Wiggins, 2012; Lindberg et al., 2016). A liderança do projeto desempenha um papel essencial no estabelecimento do autocontrole, especialmente na seleção dos membros e do trabalho a ser realizado (Xu et al., 2005). O controle entre pares é uma alternativa para garantir a qualidade dos aplicativos produzidos pelas comunidades de software livre (Kolbjørnsrud, 2016; Lattemann & Stieglitz, 2005). Sua finalidade é permitir que os indivíduos revisem e critiquem o trabalho uns dos outros. Esta crítica pode servir para corrigir erros, solucionar problemas e promover melhorias e trocas de conhecimentos (Lee & Cole, 2003)

Transformações de estrutura e controle

Embora seja possível descrever os atributos dos empreendimentos comunitários em sua forma orgânica (Arazy et al., 2016; Seidel & Stewart, 2011), o fato de as iniciativas de software livre passarem por sucessivas transformações justifica contextualizá-las em relação ao desenvolvimento que alcançam (Faraj et al., 2011; Mäenpää et al., 2017). Autores como Wynn (2003), Lattemann e Stieglitz (2005) e Xu et al. (2005) apontaram que tais iniciativas passam por fases sucessivas de desenvolvimento (introdução, crescimento, maturidade e declínio, ou renascimento) que afetam a governança.

Apesar de alguns autores, como Raymond (1999, 2005), afirmarem que o trabalho em projetos de software livre se assemelha à lógica de um “bazar”, em que os participantes são voluntários e se organizam de forma não hierárquica e informal (uma lógica contrária à da visão de organização “catedral”, ou seja, hierárquica e formal), esse tipo de iniciativa é dinâmico e pode modificar-se com o tempo. Acredita-se que a estrutura e os processos de controle podem emergir de um contexto mais informal e incorporar elementos formais à medida que esses projetos se desenvolvem (Arazy et al., 2016; Forte & Lampe, 2013; O'Mahony & Ferraro, 2007; Panchal, 2010)

Um fator que pode contribuir para essa formalização e afetar a governança é a presença de outros atores organizacionais nas atividades da comunidade, como patrocinadores e fundações (Mäenpää et al., 2017; Viseur & Charleux, 2019; West & O'Mahony, 2005). No entanto, esse funcionamento formal das iniciativas de software livre comunitárias precisa ser melhor compreendido e tem levado pesquisadores a questionar algumas das ideias aceitas sobre como essas comunidades trabalham e organizam suas atividades (Shaikh & Vaast, 2016).

Contribuição organizacional conceitual e teórica

A abordagem stakeholder

Segundo Freeman (2010), *stakeholders* (ou partes interessadas) são indivíduos ou grupos de indivíduos que podem influenciar o desempenho específico das organizações, incluindo seus procedimentos e objetivos de gestão. O conceito tem sido amplamente utilizado em estudos organizacionais desde 1984, quando apresentado por Freeman pela primeira vez na obra *Strategic Management: The Stakeholder Approach*. A abordagem tem diferentes definições e formas de medição avaliativa.

Embora a abordagem do *stakeholder* tenha sido mais comumente observada em estudos envolvendo empresas privadas, ela vem sendo cada vez mais usada em análises de organizações públicas e sem fins lucrativos, principalmente pelas preocupações com relação à alocação de recursos e ao atendimento de grupos com maior eficiência (Bryson, 2018). Também é comum que a abordagem dos *stakeholders* seja usada em conjunto com outras teorias organizacionais (Frooman, 1999).

Independentemente do contexto ou da teoria sobre a abordagem dos *stakeholders*, a organização deve ser entendida como um grupo de atores que têm problemas comuns que envolvem a gestão de interesses e pontos de vista nem sempre convergentes (Friedman & Miles, 2006). Isso deve ser visto como uma via de mão dupla, já que os *stakeholders* e as organizações sofrem influências recíprocas. Essa abordagem também lida com o gerenciamento das contradições e conflitos que surgem entre indivíduos e/ou grupos, e busca resolvê-los (Friedman & Miles, 2006; Frooman, 1999).

Teoria da dependência de recursos

O pioneiro trabalho de Pfeffer e Salancik em 1978, *The external control of organizational: a resource dependence*, consolidou a teoria da dependência de recursos (TDR). A TDR considera que fatores externos influenciam o comportamento das organizações (Pfeffer & Salancik, 2003). Mas enquanto reconhece a inter-relação entre a organização e o contexto, a TDR produz uma concepção mais proativa do empreendimento, pois os gestores, empregando várias táticas, podem reduzir incertezas, riscos e dependências (Hillman, Withers, & Collins, 2009).

Dada a interdependência entre as organizações e os ambientes em que operam, elas podem reconfigurar sua estrutura interna para atender às demandas atuais e usar várias estratégias para garantir os recursos de que precisam para sobreviver e ser competitivas (Sharif & Yeoh, 2014). Essa função de fornecer e garantir recursos relevantes geralmente recai sobre a pessoa responsável pela gestão da organização (Sharif & Yeoh, 2014).

A ampla gama de ações formais ou informais realizadas pelos gestores tem como objetivo primordial assegurar os meios essenciais, aumentar o poder nas relações de troca e reduzir a subordinação e as incertezas que as organizações enfrentam (Pfeffer & Salancik, 2003). Segundo Pfeffer (1988), um dos principais argumentos da TDR é que as organizações não são autônomas. Há interdependência com outras organizações, o que significa

que as incertezas e as ações orientadas para a sobrevivência das empresas precisam ser gerenciadas. Em suma, as três ideias centrais da TDR são: o contexto social é relevante; as organizações precisam de estratégias para buscar maior autonomia e atender aos seus próprios interesses; e o poder é essencial para a compreensão das ações internas e externas das organizações (Davis & Cobb, 2010).

Organizações Temporárias (OTs)

As organizações temporárias (OTs) são representadas por grupos de atores interdependentes, estruturados para realizar uma tarefa complexa (Burke & Morley, 2016). As definições do conceito convergem quando afirmam que as OTs têm uma data definida para serem encerradas, ou que atingem um estado ou condição predefinida (Bakker, 2011; Bakker, Cambré, & Provan, 2009).

As OTs são orientadas para tarefas vitais (Bakker, 2011), especialmente aquelas caracterizadas pela complexidade decorrente de suas interdependências, a ambiguidade de seus interesses e a incerteza dos resultados (Bakker, 2011; Burke & Morley, 2016). Por essas características, o trabalho em equipe nas OTs precisa ser coordenado e o papel do líder é considerado crucial (Bakker, 2011). As OTs estão intrinsecamente relacionadas ao ambiente externo, representado pelo contexto organizacional e pelo ambiente social mais amplo, englobando relacionamentos com outras organizações. Os recursos essenciais necessários para a sobrevivência das OTs são encontrados no ambiente externo (Grabher, 2004). Esse entrelaçamento com o contexto pode se tornar um dilema para as OTs, pois enquanto tais estruturas buscam autonomia, elas também precisam adquirir os recursos necessários para operar (Burke & Morley, 2016).

Tradicionalmente, as OTs eram entendidas como arranjos complementares às estruturas organizacionais permanentes. Posteriormente, configurações alternativas como projetos interorganizacionais e organizações baseadas em projetos passaram a ser consideradas como OTs (Bakker, 2011; Burke & Morley, 2016). Este tipo de organização pode assumir muitas formas que ultrapassam os coletivos intra e interorganizacionais, envolvendo também grupos que cooperam e integram recursos e competências para alcançar resultados (Sydow, Lindkvist, & DeFillippi, 2004).

MÉTODO

A presente pesquisa qualitativa adota a estratégia do estudo de caso para examinar o setor de software livre em três fases principais. A primeira fase envolveu a escolha dos projetos a serem estudados. Os pesquisadores mapearam projetos competitivos brasileiros indicados por pesquisadores e profissionais que trabalham com software livre, bem como projetos que participaram de eventos no Brasil. Os critérios de seleção foram posteriormente aplicados. Com base nos trabalhos de Xu et al. (2005), Latterman e Stieglitz (2005), Panchal (2010) e Viseur e Charleux (2019), a intenção foi identificar projetos brasileiros com possíveis variações em seus perfis de governança e desenvolvimento. Esses projetos variaram em função das seguintes características: o ano de criação; o número de versões de software; o número de *committers* (desenvolvedores com a capacidade de modificar o repositório de código-fonte); a licença usada; e a presença de fundações ou patrocinadores. Esse processo levou à seleção de três projetos: CoGrOO, Noosfero e Kytos.

A segunda fase abarcou a coleta de dados. As entrevistas foram agendadas por e-mail e realizadas presencialmente, por meio do Skype ou Google Hangouts, aplicando-se um roteiro semiestruturado, previamente testado com cinco participantes brasileiros que gerenciam projetos de software livre.

A seleção para as entrevistas foi intencional e incluiu líderes, desenvolvedores e *stakeholders* envolvidos no grupo central dos projetos. Os primeiros entrevistados eram informantes-chave com conhecimento da história do projeto e os demais selecionados pela técnica da bola de neve. Foram realizadas catorze entrevistas e a pesquisa não utilizou a saturação teórica para estabelecer esse número. A preocupação residiu em ter a história dos projetos contada por indivíduos que conheciam a sua realidade e que ocupavam diferentes papéis, conforme definido pela amostragem estrutural (Shah & Gorbatai, 2015). No caso do CoGrOO, a história do projeto, em determinado momento, teve uma conexão com o projeto global Apache OpenNLP, o que exigiu a coleta de dados complementares. As informações não obtidas na entrevista com o informante-chave ou nos documentos, foi complementada com perguntas em formulário enviado por e-mail aos participantes do projeto Apache OpenNLP, de modo que dos cinco formulários enviados, dois deles foram respondidos.

A pesquisa documental foi usada para mapear projetos de software livre que pudessem ser incluídos no estudo e também para obter dados complementares aos que foram coletados nas entrevistas. O conteúdo das listas de e-mail, sites e documentos diversos (slides, relatórios, manuais e notícias) foram acessados e organizados em uma planilha.

Tabela 1. Critério de seleção dos projetos

Projeto	Ano de Criação	Nº de Versões	Nº de <i>committers</i>	Licença	Fundação / Patrocinador	Nº de entrevistados
Kytos	2014	3	6	MIT	Patrocinador	5
CoGrOO / Apache OpenNLP	2003 / 2000	17 / 34	3 / 23	Apache Licença 2.0	Fundação	3 + 2 formulários
Noosfero	2007	191	12	GNU AGPLv3	Patrocinador	6

Na terceira fase, os dados coletados nas entrevistas e na pesquisa documental foram transcritos e tratados por meio da técnica de análise de conteúdo (Bardin, 2010), com apoio do software Atlas.ti. O texto foi codificado de acordo com indicadores que se referem a cada uma das categorias de análise previamente estabelecidas, a partir da revisão da literatura. Embora as categorias de análise tenham derivado da literatura, não impediram descobertas durante a pesquisa de campo.

Quadro 1. Categorias de análise definidas pela literatura

Conceitos	Dimensões		Indicadores	
Governança	Estrutura	Hierarquia	Cadeia de comando, relações subordinadas.	
		Função especializada	Distribuição das funções e responsabilidades, divisão do trabalho.	
		Centralização	Decisão focada em um determinado nível individual e organizacional.	
	Controle	Formal (Comportamento e resultados)	Padronização, regras, regulamentos, recompensas baseadas em resultados individuais.	
		Informal	Social	Compartilhamento de culturas e práticas, socialização dos indivíduos.
			Controle entre pares	Ajuste mútuo, pares fazem a crítica ao trabalho.
	Autocontrole	Independência na execução do trabalho.		
Teorias organizacionais/ Abordagem	Dependência de Recursos		Busca por recursos no ambiente.	
	Stakeholders		Relacionamento com atores internos e externos.	
	Organizações Temporárias		Orientação por tarefa, data de encerramento definida.	

ANÁLISE DE RESULTADOS

É importante notar que o projeto CoGrOO difere de outros, pois seu código-fonte está integrado ao projeto OpenNLP, que atualmente faz parte da Fundação Apache. O OpenNLP, portanto, também foi incluído na análise.

Histórico dos casos

CoGrOO

O projeto CoGrOO é um corretor gramatical que pode ser acoplado ao OpenOffice.org. Ele auxilia na escrita do texto, verificando se a gramática está correta usando o processamento de linguagem natural (PLN). O projeto CoGrOO teve início em 2003, quando um professor universitário, que na época trabalhava no Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac-SP), observou a necessidade de criar um corretor gramatical para o OpenOffice.org. Juntamente com outros colegas do corpo docente da Universidade de São Paulo (USP), ele elaborou um projeto de desenvolvimento de software para essa finalidade.

Entre 2004 e 2006, o CoGrOO recebeu recursos do programa de financiamento de software livre da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). O apoio financeiro da Finep possibilitou a oferta de bolsas de estágio e graduação para o desenvolvimento do software, um recurso fundamental para a preparação das versões iniciais do corretor gramatical. Ao fim do financiamento, o CoGrOO continuou sendo desenvolvido por meio de voluntários e apoio institucional da Universidade de São Paulo (USP), interagindo com trabalhos de pesquisa da universidade e seus cursos acadêmicos. Alguns fatos ocorridos nesse período merecem destaque: a iniciativa obteve bolsas do programa Google *Summer of Code*; o Google forneceu ao projeto o seu código linguístico; o portal da comunidade CoGrOO foi desenvolvido em uma disciplina de pós-graduação da USP; e o software foi incorporado pelo Centro de Competência em Software Livre da USP (CCSL/USP).

Embora o CoGrOO tenha se tornado uma referência nacional, ele enfrenta o desafio de manter-se em operação devido à perda de recursos e a constante evasão de voluntários. No entanto, um membro que ingressou na comunidade como estagiário e posteriormente tornou-se voluntário, permaneceu interessado em dar continuidade ao projeto. Por volta de 2011 esse desenvolvedor notou que outro projeto do qual participava, o OpenNLP, possuía similaridades com o CoGrOO, embora não se destinasse a usuários finais. Como resultado e por iniciativa dele, cerca de 90% do código do CoGrOO foi incorporado ao OpenNLP por meio de um processo de correções conhecido como *patching*. Por transferir o código e porque desde 2011 o OpenNLP é um projeto Apache, o gerenciamento desse código passou a ser feito na infraestrutura da Fundação Apache.

Noosfero

O projeto Noosfero é uma plataforma *web* para redes de economia social e solidária. Além dos recursos padrão das redes sociais, o projeto oferece um sistema de gerenciamento de conteúdo (SGC). O software teve origem em 2017 e foi desenvolvido pela Cooperativa de Tecnologias Livres (Colivre), que visava atender a demandas semelhantes de dois clientes da cooperativa.

Surgido em um contexto de demanda comercial e sendo um software livre, a plataforma atraiu a atenção de atores externos, o que levou outras organizações a realizarem projetos utilizando o software no desenvolvimento de seus próprios *websites*. A existência de projetos paralelos trouxe uma dinâmica própria para o aprimoramento da comunidade Noosfero. Nesse sentido, enquanto os projetos eram realizados para atender aos interesses de

uma determinada organização, os apoiadores do software livre que participavam voluntariamente preocupavam-se em devolver o código desenvolvido à comunidade Noosfero. Dentre as instituições que atuaram nessas iniciativas, destacam-se: a Associação de Software Livre (ASL), o Centro de Competência em Software Livre da USP (CCSL/USP), o Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro), o Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão (MP) e a Universidade de Brasília (UnB). Em alguns destes projetos as instituições mencionadas e membros da Colivre atuaram em parceria.

Mesmo com essas iniciativas paralelas, desde o início do Noosfero, o desenvolvimento de software sempre esteve atrelado ao patrocínio da Colivre. Até o momento, os contratos da cooperativa permitiram o aporte de investimentos, o que significa que a Colivre continua desempenhando um papel de liderança na gestão do projeto, lançando novas versões do software e conciliando os múltiplos interesses dos atores.

Kytos

O Kytos é uma plataforma gratuita desenvolvida pela equipe do Núcleo de Computação Científica (NCC) da Universidade Estadual Paulista (Unesp) em parceria com o São Paulo Research and Analysis Center (SPRACE). Este projeto visa facilitar o desenvolvimento e implementação de redes definidas por software (*software defined networks* – SDN). O NCC desempenha um papel importante em projetos de instrumentação, hardware e redes de computadores. Ele possui parcerias nacionais e internacionais na área, a exemplo dos seguintes atores: Rede Nacional de Ensino e Pesquisa (RNP), Academic Network at São Paulo (ANSP), California Institute of Technology (Caltech), Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire (CERN) e Americas Lightpaths (AmLight). Essas relações permitem aos membros da NCC realizar projetos conjuntos e participar de eventos no Brasil e no exterior.

A ideia do projeto surgiu quando, ao participar de um evento fora do país, um dos membros do NCC assistiu uma apresentação envolvendo transferência de dados usando controladores SDN gratuitos e observou algumas limitações nesses controladores. Em 2014, em um trabalho conjunto entre a equipe do NCC e desenvolvedores do Caltech, esse membro iniciou o desenvolvimento de uma biblioteca gratuita, chamada *python-openflow*. A criação desta biblioteca foi o embrião do projeto Kytos.

Um dos principais eventos que impulsionou o desenvolvimento do Kytos aconteceu no final de 2015, quando recebeu o patrocínio da Huawei. Essa empresa chinesa tem investido recursos financeiros e materiais no Kytos por meio da Lei de Informática, que possibilitou inclusive a contratação de estagiários para auxiliar no desenvolvimento do software. A biblioteca criada inicialmente tornou-se um repositório separado e atualmente é um subprojeto que integra o macroprojeto da plataforma SDN Kytos. Até o momento, o Kytos continua a ser apoiado pelo NCC e pela Huawei, bem como pelo trabalho voluntário realizado por organizações parceiras.

Estrutura

Sobre a infraestrutura física e tecnológica dos projetos, todos eles começaram, em algum momento, a funcionar dentro de um contexto institucional. A existência de organizações em torno dos projetos mostra que o apoio institucional tem papel fundamental disponibilizando infraestrutura física e tecnológica básica. Segundo os entrevistados, os projetos envolvem o uso intensivo de recursos de TIC devido a abertura que a comunidade oferece ao software e a dispersão geográfica dos indivíduos (Bauer et al., 2016; Shah, 2006; Seidel & Stewart, 2011). Os recursos de TIC incluem: plataformas de hospedagem do código-fonte e controle de versões do software, como GitHub, GitLab e Sourceforge; plataformas de chat e vídeo, em particular Google Hangouts; fer-

ramentas para trabalho colaborativo em equipe, como Slack; listas de e-mail; e websites usados para divulgar informações sobre o projeto. É importante salientar que as listas de e-mail têm sido o meio de comunicação mais relevante em todas as iniciativas.

Quanto à hierarquia e às funções dos membros, no geral, as informações obtidas sugerem que, ao longo de seu desenvolvimento, os projetos tiveram que lidar com aspectos formais e informais. Sobre a hierarquia, os projetos indicaram formalmente os indivíduos designados para a gestão e adotaram, simultaneamente, a figura de uma autoridade paralela que transcende a formalidade estabelecida. Com relação ao último aspecto, o observado neste estudo converge com os resultados de autores como [Dahlander e O'Mahony \(2011\)](#) que, ao pesquisar projetos de software livre, apontaram que esses coletivos admitem o papel de uma autoridade lateral, alicerçada na experiência e contribuições dadas pelos indivíduos ao projeto.

Em consonância com este modelo de hierarquia formal e informal estão os papéis desempenhados nos projetos. Na lista das funções formais associadas à gestão coletiva, merecem destaque as seguintes: no CoGrOO, a responsabilidade formal da gestão concentrou-se nos docentes em diversos momentos ao longo do desenvolvimento do projeto; no Kytos, o acompanhamento era realizado pelo diretor do NCC e pelo coordenador ou líder do projeto (um funcionário da Unesp); no Noosfero e no OpenNLP, uma função comum a ambos os projetos era a de *release manager* (RM), ou gerente de lançamento (porém, enquanto o RM no Noosfero lançava versões do software e gerenciava o projeto, no OpenNLP essa função se concentrava especificamente no processo de lançamento da versão). As funções formais no OpenNLP eram as de *chair* (presidente), vice-presidente e membros do Comitê de Gerenciamento do Projeto (*Project Management Committee* – PMC).

As equipes desempenharam funções formais ou informais no desenvolvimento do software. Entre os responsáveis por funções formais estavam profissionais e estagiários contratados pelos projetos (especificamente nos casos do CoGrOO e do Kytos). No CoGrOO, a contratação ocorreu com o aporte de recursos da Finep, enquanto no Kytos a contratação aconteceu desde a entrada do patrocínio da Huawei (que continua até os dias de hoje). As funções informais ficaram a cargo de desenvolvedores voluntários que se engajaram nas atividades colaborativas. Também com relação à equipe de desenvolvimento, um agente comum em todos os coletivos é o *committer*, um desenvolvedor voluntário ou contratado que tem autoridade para escrever o código do software diretamente no repositório principal do projeto. No Noosfero e no OpenNLP, os *committers* aparecem em grupos formalmente constituídos. No Kytos, embora os papéis sejam pré-definidos, é o coordenador que convida um indivíduo para a função de *committer*, quando considera que o indivíduo é capacitado. No CoGrOO, essa função é informal.

Em geral, papéis formais e informais coexistiram ao longo do desenvolvimento do software nos projetos analisados. Enquanto a pesquisa em comunidades de software livre mostra que os voluntários colaboram significativamente em projetos comunitários ([Seidel & Stewart, 2011](#); [Shah, 2006](#)), os casos estudados aqui mostraram que essa afirmação nem sempre corresponde à realidade já que, principalmente em projetos específicos como Kytos e CoGrOO, a contratação de profissionais foi a solução para a manutenção do projeto em alguns momentos. A contratação e formalização de certas funções têm mostrado que, embora a literatura afirme que as funções são pouco definidas nas comunidades de software livre ([Arazy et al., 2016](#); [Eseryel et al., 2020](#); [Lee & Cole, 2003](#)), nem sempre essa foi a realidade dos projetos estudados.

Também foram verificadas semelhanças entre o observado nos casos e as descobertas de pesquisas anteriores sobre software livre. Por exemplo, em todos os projetos os entrevistados relataram que, conforme necessário, os indivíduos poderiam desempenhar funções diferentes daquelas primeiramente atribuídas a eles, independentemente de serem funções formais ou informais. Isso coincide com o que [Lee e Cole \(2003\)](#) e [Arazy et al. \(2016\)](#) defenderam ao relatar que os indivíduos podem desempenhar papéis múltiplos e sobrepostos em

espaços comunitários. Outra questão comum a todos os projetos é o papel da liderança, que tem sido crucial na governança para promover a unidade e o alinhamento de comportamentos e objetivos (Guimarães et al., 2013; Mäenpää et al., 2017; Seidel & Stewart, 2011). No Kytos, o coordenador é o principal responsável pela liderança, enquanto no CoGrOO os docentes e o principal desenvolvedor do software, após o afastamento dos demais membros, foram as pessoas que exerceram essa função. No Noosfero, o RM assumiu as funções de gerenciamento e liderança do projeto. Embora a função de *chair* (presidente) seja considerada um papel de liderança no OpenNLP, esse cargo destacou-se pela sua relação com questões burocráticas. Assim, outros membros do grupo com perfil de liderança tiveram a oportunidade de assumir papéis de comando dentro do projeto.

Na tomada de decisões, embora todos os projetos fossem abertos para que os participantes expressassem suas opiniões, na ausência de consenso ou quando essas decisões envolveram questões estratégicas sobre o rumo dos projetos, a centralização foi algo percebido. Essa percepção converge com o paradoxo dos estudos de software livre, segundo os quais, embora tais projetos sejam descentralizados, as decisões relevantes são frequentemente centralizadas (Lee & Cole, 2003; Seidel & Stewart, 2011; West & O'Mahony, 2005). No CoGrOO, a centralização aconteceu nos professores que supervisionavam o projeto em momentos específicos e no principal desenvolvedor do projeto. No OpenNLP, é adotado um processo formalizado, conhecido como reunião de consenso. Os membros do projeto votam em um determinado assunto por meio de listas de e-mail, e a solução resultante da contagem final dos votos é a que prevalece. Apesar dessa busca do consenso, os representantes com poder de voto nas questões mais relevantes são os membros do PMC. Se houver um impasse de decisão no projeto Noosfero, o indivíduo formalmente designado para tomar a decisão final é o RM. No caso do Kytos, as escolhas mais estratégicas são feitas pelo diretor do NCC e pelo coordenador do projeto, embora os membros sejam livres para expressar suas opiniões.

Noosfero e OpenNLP provaram ser os projetos com as regulamentações mais formais sobre como as decisões devem ser tomadas. Nos demais, as decisões são tomadas de acordo com a ocasião e sem obedecer a nenhum protocolo previamente definido. A centralização das decisões mais impactantes, no entanto, tem sido confiada principalmente a um ou mais indivíduos do coletivo, seja por um papel formalmente delineado, seja pela influência dos colaboradores mais experientes.

Controle

Processos formais de controle de comportamento e resultados foram observados em alguns fluxos de atividades dos projetos investigados. Nesse sentido, destacam-se os seguintes processos: a escolha dos representantes e definição das responsabilidades para o exercício de determinada função; a tomada de decisões, em particular, daquelas que definem as estratégias e os objetivos do projeto; a regulamentação das contribuições recebidas, especialmente as relativas a alterações no código-fonte do software; as rotinas necessárias para lançar versões do software; a elaboração de relatórios para prestação de contas ou monitoramento dos projetos.

Os projetos analisados que se destacaram por possuírem processos bem definidos e formalmente delimitados foram o OpenNLP, Kytos e o Noosfero. O OpenNLP, assim como outros projetos Apache, caracterizou-se por seguir uma série de procedimentos detalhados no website da fundação. A Apache mantém um código de conduta que orienta os participantes e exige que os indivíduos que se tornam *committers* assinem um documento confirmando que seguem os termos de licença do projeto. O Kytos é semelhante ao projeto OpenNLP. Os indivíduos dispostos a colaborar precisam estar cientes de que serão regidos pelos termos de licença de software definidos no website do projeto. O Kytos também se destacou na formalização de algumas funções (além

do diretor do NCC e do coordenador), como a contratação de profissionais utilizando recursos do patrocínio da Huawei. Tanto o Kytos quanto o OpenNLP aderem à regra na qual os relatórios de acompanhamento do projeto devem ser entregues à empresa patrocinadora e à Fundação Apache, respectivamente.

Após vivenciar uma fase de conflito, na qual os voluntários passaram a exigir maior acesso ao projeto e independência da Colivre, o Noosfero redigiu um documento que continha uma série de formalizações. A ideia por trás dessa medida foi garantir que, apesar de concedido o acesso solicitado, a qualidade do software deveria ser mantida. O documento disponibilizado virtualmente orienta sobre o exercício das funções e sobre as formas como devem ocorrer as contribuições que envolvem o software.

Enquanto o CoGrOO não tinha processos bem definidos – o que só ocorreu após sua conexão ao OpenNLP – foram necessárias ações formalizadas em alguns momentos, especialmente quando o desenvolvimento do software corretor gramatical recebeu financiamento da *Finep* e quando foi utilizado em cursos e pesquisas realizadas no âmbito da USP. Nessas etapas, as várias forças-tarefa existentes tinham compromissos e cronogramas de entrega delimitados, supervisionados por professores.

Quando os projetos são considerados ao longo das suas fases de desenvolvimento, a formalização de comportamentos e resultados torna-se evidente em diversas situações. Assim, enquanto a pesquisa em software livre indica que essas iniciativas se destacam pela sua informalidade e pela pouca estruturação dos processos (Eseryel et al., 2020; Kolbjørnsrud, 2016; Lattemann & Stieglitz, 2005; Lindberg et al., 2016; Xu et al., 2005), esses projetos mostraram que, em alguns momentos, processos formais também foram adotados pelos coletivos, principalmente quando os projetos estabeleceram relacionamentos com outras organizações formais (Mäenpää et al., 2017; Viseur & Charleux, 2019; West & O’Mahony, 2005). Assim, projetos como o CoGrOO, em sua conexão com OpenNLP, Noosfero e Kytos, tiveram processos mais formalizados. São coletivos que integram fundações ou recebem patrocínios, o que exige uma definição clara de condutas e cronograma de entrega dos associados.

Os aspectos sociais foram relatados pelos entrevistados como procedimentos informais de controle. Ao promover a socialização dos membros do projeto, o uso de recursos de TIC possibilitou a criação de um espaço virtual comum para o trabalho colaborativo (Eseryel et al., 2020; Seidel & Stewart, 2011). Essa comunicação permite que membros heterogêneos direcionem seus esforços para os resultados. Embora a maior parte da comunicação ocorra virtualmente, reuniões presenciais para discussão de problemas do projeto também foram relatadas. O Noosfero realizou reuniões presenciais, especialmente no início, quando a maioria dos membros residiam na mesma cidade e o projeto era centrado na Colivre. Os desenvolvedores do CoGrOO que estudaram na USP, mencionaram vários momentos de interação face a face quando o software estava sendo desenvolvido na universidade. Como o Kytos utiliza a infraestrutura da Unesp, permite que alguns de seus integrantes se encontrem pessoalmente, o que muitas vezes envolve aqueles que foram contratados formalmente para o projeto. Oportunidades para reuniões presenciais no OpenNLP são raras e ocorrem principalmente no evento ApacheCon, uma conferência anual patrocinada pela Fundação Apache.

Os participantes também destacaram situações em que tiveram a oportunidade de interagir com atores externos aos projetos. Dentre elas, citaram a participação de membros em eventos técnicos e acadêmicos na área de software livre ou de atuação do projeto. Os participantes do Noosfero tiveram a oportunidade de dar palestras em reuniões sobre software livre. Os membros do Kytos, CoGrOO e OpenNLP destacaram participar de eventos para apresentação de trabalhos técnicos ou acadêmicos sobre os projetos. O Kytos, em particular, até promoveu edições de um evento denominado “Kytos Summit”, com palestras para participantes ou interessados no projeto.

Outra forma percebida de controle social está associada ao reconhecimento do trabalho realizado nos projetos, prática que está associada à meritocracia. Nesse aspecto, membros experientes que deram contribuições relevantes foram reconhecidos por seus pares e se destacaram por exercerem influência significativa nas decisões, conforme destacado por [Lattemann e Stieglitz \(2005\)](#) e [O'Mahony e Ferraro \(2007\)](#). Os entrevistados também relataram oportunidades externas de reconhecimento. Situações como reportagens, entrevistas, premiações e até momentos em que recursos significativos puderam ser captados foram citados como cruciais no reconhecimento do projeto e de seus principais representantes. Essa visão do reconhecimento como forma de controle social converge com o que é esperado em ambientes comunitários, pois é uma forma de motivação diferente por não utilizar recompensas formais ou benefícios privados ([Shaikh & Vaast, 2016](#)).

Essas experiências, por meio de interações internas ou externas, foram essenciais para a criação de um sentimento de pertencimento aos projetos ([Lattemann & Stieglitz, 2005](#); [Xu et al., 2005](#)), mesmo entre os indivíduos que atualmente estão afastados ou menos ativos. Ter essa referência e identidade influencia o autocontrole, especialmente entre participantes que fizeram ou ainda fazem contribuições como voluntários. Ao permitir autonomia e independência na execução do trabalho, os recursos tecnológicos também fornecem suporte para o autocontrole, reduzindo assim os esforços de coordenação no coletivo ([Crowston et al., 2012](#)).

Na revisão das contribuições feitas ao software, embora os projetos tenham regras para que as colaborações externas sejam revisadas pelos *committers*, quando essas contribuições vêm dos próprios *committers* a análise ocorre informalmente por meio de um processo de controle entre pares. Nesses casos, embora os *committers* tenham autonomia para escrita no repositório, uma prática comum tem sido fazer com que o código seja revisado por outro *committer* na comunidade, especialmente um desenvolvedor mais experiente. O Noosfero é o único projeto que tentou criar regras explícitas nesse sentido, mas com alguma flexibilidade. Se após uma semana o código não tiver sido revisado por nenhum par do coletivo, o *committer* que propôs o código tem autorização para adicioná-lo ao repositório. Os projetos investigados convergiram com a pesquisa em software livre no sentido de que a crítica ao trabalho alheio e a troca de experiências possibilitada pelas revisões ajudam a garantir a qualidade do software que é produzido ([Kolbjørnsrud, 2016](#); [Lee & Cole, 2003](#)).

Análise baseada na contribuição organizacional conceitual e teórica

Além dos projetos estudados terem em comum o fato de trabalharem no contexto de uma instituição que oferece infraestrutura física e tecnológica, ao longo da sua história também tiveram relações com diferentes organizações, consideradas como partes interessadas ou *stakeholders* – entendendo que *stakeholders* são grupos ou pessoas que afetam ou podem ser afetados por uma organização ([Freeman, 2010](#); [Frooman, 1999](#)). Como principais *stakeholders* do CoGrOO estão a USP, a Finep, o Google e o projeto OpenNLP da Fundação Apache. Além da Colivre, o Noosfero contou com diversos *stakeholders*, como a USP, o Serpro, a UnB, o Governo Federal, entre outros. Os *stakeholders* do Kytos foram a Unesp, a Huawei, as instituições parceiras e outras comunidades.

Ao considerar que os agentes com os quais os projetos interagem constituem seus *stakeholders*, evidencia-se que há uma relação de influência mútua ([Frooman, 1999](#)). Essa influência recíproca foi observada no Noosfero, quando surgiram organizações paralelas que passaram a executar projetos utilizando o software para desenvolver websites alinhados aos seus interesses. Os indivíduos que participaram desses projetos e simpatizaram com o movimento do software livre devolveram voluntariamente o código que desenvolveram à comunidade Noosfero. Outro exemplo é o fato da Colivre, principal patrocinadora e executora dos contratos comerciais que utiliza o Noos-

fero, investir na manutenção da comunidade do projeto. As partes interessadas também foram influentes quando a Colivre teve que gerenciar conflitos com atores externos, que exigiam maior acesso da comunidade ao projeto.

Uma vez que a interação entre os projetos e as partes interessadas é uma realidade nos coletivos analisados, o contexto desempenha um papel crucial na alteração das condutas dos projetos (Pfeffer & Salancik, 2003). Nesse cenário, a TDR pode ser aplicada a projetos de software livre comunitários. A dinâmica percebida durante o desenvolvimento dos projetos investigados revelou que o principal motor do relacionamento com os *stakeholders* é a necessidade de obtenção de recursos para a sobrevivência do negócio. Foi necessário buscar recursos para garantir que os projetos continuassem a funcionar ao longo dos anos, seja por meio da infraestrutura fornecida por uma instituição, seja pelo apoio de uma fundação, patrocinador e /ou agência de financiamento. Exemplo disso é o Kytos, que além do apoio oferecido pelo NCC da Unesp, por meio dos contatos feitos pelo diretor do NCC, obteve patrocínio da Huawei, permitindo obter os recursos financeiros e tecnológicos necessários ao desenvolvimento do software.

Considerando a TDR, fica claro que os projetos não são apenas influenciados pelo ambiente, mas também têm uma postura proativa em relação a ele (Hillman et al., 2009). Os líderes dos projetos têm autonomia para usar várias táticas gerenciais com a intenção de garantir no ambiente os meios de que precisam para sobreviver (Sharif & Yeoh, 2014). A busca constante do CoGrOO por recursos ocorreu em vários momentos. Além do apoio da USP e do financiamento da Finep, a organização teve que buscar formas de garantir mais recursos ao longo de sua trajetória, o que incluiu o recebimento de recursos do programa Google *Summer of Code*. Mais tarde, quando um de seus desenvolvedores acabou se tornando o único responsável pelas operações do projeto, o OpenNLP se revelou como uma forma de o código do CoGrOO continuar recebendo a manutenção necessária. Como o OpenNLP era parte da Apache, o projeto obteve apoio indireto dessa fundação.

Outra associação possível entre iniciativas de software livre comunitárias é sua semelhança com o conceito de OTs. Conforme expressa a definição de OTs (Burke & Morley, 2016), os projetos caracterizaram-se por serem formados por atores interdependentes que direcionaram suas ações para a realização de tarefas complexas. O lançamento de versões de software é considerado o ponto de encerramento da OT, que ocorre em consequência de uma definição de data específica pela organização, ou quando se atinge um estado ou condição previamente definidos (Bakker, 2011; Bakker et al., 2009). Outra forma de perceber as iniciativas de software livre como OTs é por meio da associação dos projetos com diferentes *stakeholders*. Nessas associações, ocorreram ajustes estruturais e dos processos de controle nos projetos, delineando um arranjo organizacional temporário que se modificava conforme surgiam novos relacionamentos com *stakeholders*. Outra característica que torna os projetos investigados mais parecidos com OTs é o fato de a liderança ter se mostrado uma função de fundamental relevância no direcionamento do trabalho colaborativo (Bakker, 2011).

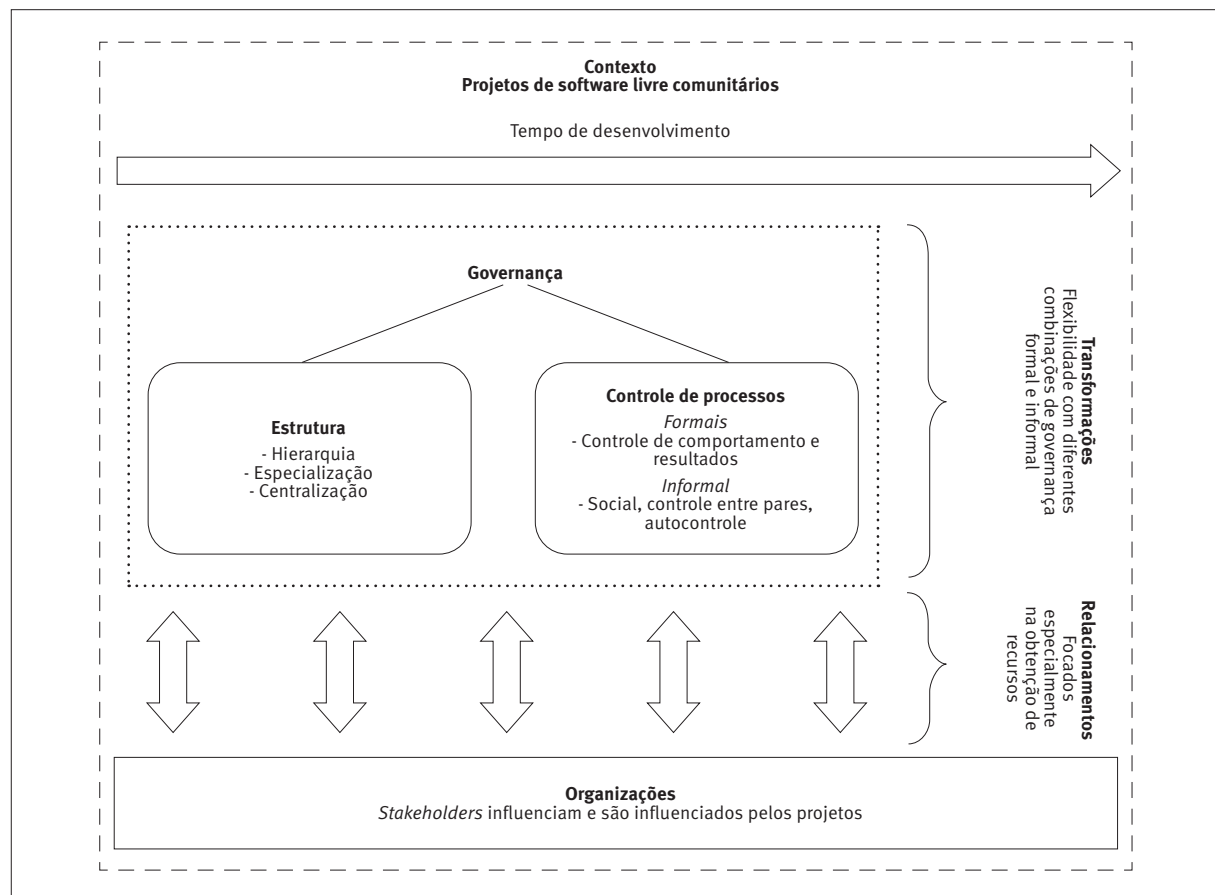
CONCLUSÕES

Ficou evidente neste estudo a dificuldade de fazer a separação entre as comunidades e as iniciativas formais desenvolvidas por essas estruturas no âmbito dos projetos. Por esse motivo, é relevante que a pesquisa sobre governança considere todo o contexto e os relacionamentos estabelecidos pelos projetos comunitários. A governança (estrutura e processos de controle) mostrou-se um conceito flexível e mutante, que se adaptou aos caminhos de desenvolvimento percorridos pelos projetos investigados. Ao longo dessas mudanças, ocorreram procedimentos de governança formais e informais.

Mesmo que os traços comunitários tenham persistido durante o desenvolvimento dos projetos, a gestão foi formalizada em determinados momentos, principalmente devido às relações estabelecidas com atores organizacionais externos. A análise desses projetos indicou que os empreendimentos de software livre precisaram estabelecer contatos com *stakeholders* a fim de obter os recursos financeiros, materiais e humanos necessários para sua sobrevivência. A liderança demonstrou ser fundamental para encontrar os recursos no ambiente e orientar os negócios.

Ainda que a literatura especifique as fases de desenvolvimento pelas quais passam os projetos de software livre e defina características válidas que diferenciam esses projetos das organizações tradicionais, na prática essas situações não ocorreram de forma bem definida. Embora as facetas informais da comunidade tenham sido mantidas, as transformações que levaram ao desenvolvimento dos projetos foram associadas aos relacionamentos para obtenção de recursos desenvolvidos com outras organizações. A governança formal nessas relações às vezes era necessária e coexistia com a informalidade dos espaços comunitários. Ao invés das fases de desenvolvimento ocorrerem numa perspectiva de crescimento contínuo, os projetos vivenciaram momentos de maior e menor atividade que foram regidos pelos recursos obtidos de organizações formais. Esses projetos não se encaixaram inteiramente em nenhum dos conceitos da discussão bazar versus catedral. Eles apresentaram semelhanças com organizações tradicionais, mantendo as características da comunidade. Assim, se revelaram misturas intrincadas dos dois tipos de organização.

Figura 1. Ideia central da pesquisa



As limitações deste artigo incluem a escolha de unidades de análise com base na disponibilidade dos projetos e o fato de que os resultados refletem o contexto investigado das comunidades de software livre. Em pesquisas futuras, recomenda-se o uso de abordagens metodológicas quantitativas ou mistas, bem como o estudo de outros tipos de organização comunitária. Em relação às suas contribuições, este estudo oferece aos pesquisadores e profissionais uma compreensão mais realista da governança dos negócios comunitários e das táticas que os líderes usam para obter os recursos necessários a garantia da sobrevivência de seus projetos.

REFERÊNCIAS

- Arazy, O., Daxenberger, J., Lifshitz-Assaf, H., Nov, O., & Gurevych, I. (2016). Turbulent stability of emergent roles: The dualistic nature of self-organizing knowledge coproduction. *Information Systems Research*, 27(4), 792-812. doi: 10.1287/isre.2016.0647
- Bakker, R. M. (2011). *It's only temporary: Time and learning in inter-organizational projects*. Tilberg: University Tilberg.
- Bakker, R. M., Cambré, B., & Provan, K. G. (2009). The resource dilemma of temporary organizations: A dynamic perspective on temporal embeddedness and resource discretion. In Bakker, R. M., Cambré, B., & Provan, K. G. (Eds.), *Temporary organizations: Prevalence, logic and effectiveness* (pp. 201-219). United Kingdom: Edward Elgar Publishing. doi: 10.4337/9781849802154.00017
- Bardin, L. (2010). *Análise de conteúdo*. Lisboa, Portugal: Edições 70.
- Bauer, J., Franke, N., & Tuertscher, P. (2016). Intellectual property norms in online communities: How user-organized intellectual property regulation supports innovation. *Information Systems Research*, 27(4), 724-750. doi: 10.1287/isre.2016.0649
- Bryson, J. M. (2018). *Strategic planning for public and nonprofit organizations: A guide to strengthening and sustaining organizational achievement*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Burke, C. M., & Morley, M. J. (2016). On temporary organizations: A review, synthesis and research agenda. *Human Relations*, 69(6), 1235-1258. doi: 10.1177/0018726715610809
- Crowston, K., Wei, K., Howison, J., & Wiggins, A. (2012). Free/Libre open-source software development: What we know and what we do not know. *ACM Computing Surveys*, 44(2), Article 7. doi: 10.1145/2089125.2089127
- Dahlander, L., & O'Mahony, S. (2011). Progressing to the center: Coordinating project work. *Organization Science*, 22(4), 961-979. doi: 10.1287/orsc.1100.0571
- Davis, G. F., & Cobb, J. A. (2010). Resource dependence theory: Past and future. In S. B. Bacharach (Ed.), *Research in the sociology of organizations*. London, UK: Elsevier.
- Demil, B., & Lecocq, X. (2006). Neither market nor hierarchy nor network: The emergence of bazaar governance. *Organization Studies*, 27(10), 1447-1466. doi: 10.1177/0170840606067250
- Eseryel, U. Y., Wei, K., & Crowston, K. (2020). Decision-making processes in community-based free/libre open source software-development teams with internal governance: An extension to decision-making theory. *Communications of the Association for Information Systems*, 46(1), 20. doi: 10.17705/1cais.04620
- Faraj, S., Jarvenpaa, S. L., & Majchrzak, A. (2011). Knowledge collaboration in online communities. *Organization Science*, 22(5), 1224-1239. doi: 10.1287/orsc.1100.0614
- Forte, A., & Lampe, C. (2013). Defining, understanding, and supporting open collaboration: Lessons from the literature. *American Behavioral Scientist*, 57(5), 535-547. doi: 10.1177/0002764212469362
- Freeman, R. E. (2010). *Strategic management: A stakeholder approach*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Friedman, A. L., & Miles, S. (2006). *Stakeholders: Theory and practice*. Oxford: Oxford University Press on Demand.
- Frooman, J. (1999). Stakeholder influence strategies. *Academy of Management Review*, 24(2), 191-205. doi: 10.5465/amr.1999.1893928
- Grabher, G. (2004). Temporary architectures of learning: Knowledge governance in project ecologies. *Organization Studies*, 25(9), 1491-1514. doi: 10.1177/0170840604047996
- Guimarães, A. L., Korn, H. J., Shin, N., & Eisner, A. B. (2013). The life cycle of open source software development communities. *Journal of Electronic Commerce Research*, 14(2), 167. Recuperado de <http://www.jecr.org/node/25>
- Hillman, A. J., Withers, M. C., & Collins, B. J. (2009). Resource dependence theory: A review. *Journal of Management*, 35(6), 1404-1427. doi: 10.1177/0149206309343469
- Jensen, C., & Scacchi, W. (2010). *Governance in free software development projects: A comparative multi-level analysis*. International Conference on Free Systems, Springer, Heidelberg.
- Kolbjørnsrud, V. (2016). Agency problems and governance mechanisms in collaborative communities. *Strategic Organization, Special Issue Article*, 1-36. doi:10.1177/1476127016653727
- Lattemann, C., & Stieglitz, S. (2005). Framework for governance in free communities. *Proceedings of the HICSS'05*, Hawaii.

- Lee, G. K., & Cole, R. E. (2003). From a firm-based to a community-based model of knowledge creation: The case of the Linux kernel development. *Organization Science*, 14(6), 633-649. doi: 10.1287/orsc.14.6.633.24866
- Lindberg, A., Berente, N., Gaskin, J., & Lyytinen, K. (2016). Coordinating interdependencies in online communities: A study of an free software project. *Information Systems Research*, 27(4), 751-772. doi: 10.1287/isre.2016.0673
- Li-Ying, J., & Salomo, S. R. (2013). Design of governance in virtual communities: Definition, mechanisms, and variation patterns. *International Journal of Collaborative Enterprise*, 3(4), 225-251. doi: 10.1504/IJCENT.2013.058619
- Mäenpää, H., Munezero, M., Fagerholm, F., & Mikkonen, T. (2017, August). The many hats and the broken binoculars: State of the practice in developer community management. *Proceedings of the OpenSym*, Galway, 1-9.
- Markus, M. L. (2007). The governance of free/free software projects: Monolithic, multidimensional, or configurational? *Journal of Management & Governance*, 11(2), 151-163. doi: 10.1007/s10997-007-9021-x
- Miscione, G., Ziolkowski, R., Zavolokina, L., & Schwabe, G. (2018, September). Tribal governance: The business of blockchain authentication. *Proceedings of the HICSS*, Hawaii, 1-10.
- O'Mahony, S., & Ferraro, F. (2007). The emergence of governance in an free community. *Academy of Management Journal*, 50(5), 1079-1106. doi: 10.5465/amj.2007.27169153
- Panchal, J. H. (2010). Coordination in collective product innovation. *Proceedings of the ASME*, Vancouver, Canada.
- Pfeffer, J. (1988). A resource dependence perspective on intercorporate relations. In M. Mizuchi & M. Schwartz (Eds.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business (Structural Analysis in the Social Sciences*, pp. 25-55). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511570841.002
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (2003). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Raymond, E. (1999). *The cathedral and the bazaar*. *Knowledge, Technology & Policy*, 12(3), 23-49. Recuperado de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s12130-999-1026-0.pdf>
- Raymond, E. (2005, October 3). The Cathedral and the Bazaar (Originally Published in Volume 3, Number 3, March 1998) [Special Issue]. *First Monday*. doi:10.5210/fm.voio.1472
- Santos, C. D. (2010). Atratividade de projetos de software livre: importância teórica e estratégias para administração. *RAE - Revista de Administração de Empresas*, 50, 424-438. doi: 10.1590/S0034-75902010000400007
- Santos, C. D., Kuk, G., Kon, F., & Pearson, J. (2013). The attraction of contributors in free and open source software projects. *Journal of Strategic Information Systems*, 22(1), 26-45. doi: 10.1016/j.jsis.2012.07.004
- Seidel, M. D. L., & Stewart, K. J. (2011). An initial description of the C-form. In C. Marquis, M. Lounsbury, & R. Greenwood (Eds.), *Communities and organizations, Research in the sociology of organizations* (pp. 37-72). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Shah, S. K. (2006). Motivation, governance, and the viability of hybrid forms in free software development. *Management Science*, 52(7), 1000-1014. doi: 10.1287/mnsc.1060.0553
- Shah, S. K., & Gorbatai, A. D. (2015). Structural sampling: A technique for illuminating social systems. In Elsbach, K., D. Kramer, R. *Handbook of Qualitative Organizational Research*, (pp 251-261). New York: Routledge
- Shaikh, M., & Vaast, E. (2016). Folding and unfolding: Balancing openness and transparency in free communities. *Information Systems Research*, 27(4), 813-833. doi: 10.1287/isre.2016.0646
- Sharif, S. P., & Yeoh, K. K. (2014). Independent directors' resource provision capability in publicly-listed companies in Malaysia. *Corporate Ownership and Control*, 11(3), 113-121. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2822679
- Sydow, J., Lindkvist, L., & DeFillippi, R. (2004). Project-based organizations, embeddedness and repositories of knowledge: Editorial. *Organization Studies*, 25(9), 1475-1489. doi: 10.1177/0170840604048162
- Viseur, R., & Charleux, A. (2019). *Changement de gouvernance et communautés open source: Le cas du logiciel Claroline*. *Innovations*, (1), 71-104. Recuperado de https://ideas.repec.org/a/cai/inndbu/inno_058_0071.html
- West, J., & O'Mahony, S. (2005). Contrasting community building in sponsored and community founded free projects. *Proceedings of the HICSS'05*, Hawaii.
- Wynn, D. E. (2003). Organizational structure of free projects: A life cycle approach. *Proceedings of the Annual Conference of the Southern AIS*, Georgia.
- Xu, B., Xu, Y., & Lin, Z. (2005). Control in free software development. *Proceedings of the Americas Conference on Information Systems (AMCIS)*, Omaha.
- Zebari, R. R., Zeebaree, S. R., Jacksi, K., & Shukur, H. M. (2019). E-business requirements for flexibility and implementation enterprise system: A review. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 8(11), 655-660. Recuperado de <https://1library.net/document/ye8v26ry-e-business-requirements-flexibility-implementation-enterprise-review.html>

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Os autores declaram que participaram de todas as etapas do desenvolvimento do artigo. A Isabela Neves Ferraz ajudou na preparação da pesquisa e na análise dos dados, enquanto o Carlos Denner dos Santos participou na orientação de todo o processo de pesquisa, revisão do texto e fazendo as adequações necessárias.

RESENHA

Versão original | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020220108>

MELHORES DO MUNDO EM ASSISTÊNCIA À SAÚDE: APRENDENDO COM BOAS PRÁTICAS

WHICH COUNTRY HAS THE WORLD'S BEST HEALTH CARE?

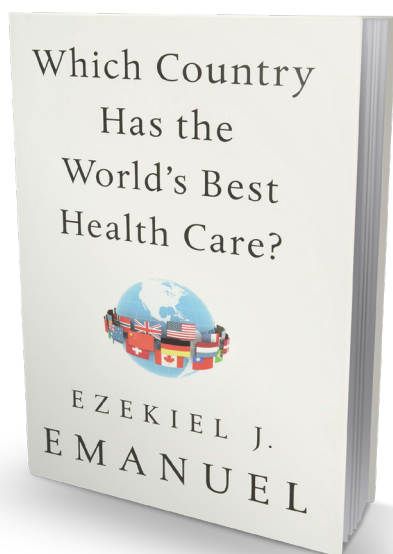
Ezekiel J. Emanuel. New York, USA: Public Affairs, 2020. 466 p.

Ranquear pode ser um bom início para uma análise comparativa. Vivemos em uma sociedade na qual a medição, quantificação e ranqueamento tornaram-se usuais, desde pela pura curiosidade (10 melhores montanhas-russas) até para a criação de dispositivos que facilitam a tomada de decisão (melhores MBA). Quando um autodenominado ranqueador compulsivo é um especialista em políticas públicas de saúde, o resultado pode ser encorajador. Não pelo *ranking*, mas pelo modelo proposto de análise comparativa entre sistemas de saúde em diferentes países. Pesquisadores da gestão da saúde conhecem a importância dessa análise para o desenvolvimento da área, mas sabem dos desafios para realizá-la devido à complexidade desses sistemas e da não padronização dos dados para comparação. A obra apresenta parâmetros para comparar 11 países, ressaltando desafios e boas práticas de gestão de saúde no mundo.

Ezekiel J. Emanuel é professor e codiretor do Healthcare Transformation Institute na Universidade da Pensilvânia. Além da sua atuação acadêmica, foi conselheiro do diretor-geral da OMS e diretor do departamento de Bioética no National Institute of Health dos EUA. Escreveu e editou 14 livros e mais de 300 artigos acadêmicos, além de ser autor de diversos artigos em jornais.

Apesar da paixão por ranquear, considera inapropriado ranquear sistemas de saúde, visto que a sua estrutura depende da ênfase que cada país coloca nas dimensões que o englobam. Se ranquear não é apropriado, uma análise comparativa traz quatro lições valiosas: (1) nenhum sistema de saúde é perfeito, pois os desafios que o cuidado com a saúde engendra para todos os países fazem com que todos apresentem dificuldades a serem solucionadas; (2) pode-se aprender com os problemas comuns que são enfrentados mesmo pelos países, cujos sistemas são considerados excelentes; (3) não é possível definir qual o melhor sistema de saúde, mas pode distinguir-se os bons dos não minimamente aceitáveis; (4) ficam mais claras as dimensões de análise dos sistemas de saúde e as experiências de outros países em cada dimensão que podem iluminar caminhos futuros para políticas públicas que os aprimorem.

A análise comparativa envolve 11 países: Austrália, Canadá, China, França, Alemanha, Holanda, Noruega, Suíça, Taiwan, Reino Unido e EUA, escolhidos intencionalmente considerando suas diferenças, alguns com financiamento público, outros privado, com seguro obrigatório ou não; esses países aparecem com mais frequência nos debates



Por

MAURÍCIO REINERT¹
mrnascimento@uem.br

ORCID: 0000-0003-0263-9484

¹Universidade Estadual de Maringá,
Programa de Pós-Graduação (Mestrado e
Doutorado) em Administração, Maringá,
PR, Brasil

internacionais sobre o tema. Todos eles, por algum motivo, poderiam ser alçados a modelo a ser seguido.

Cada país foi avaliado em oito tópicos: (1) história; (2) cobertura; (3) financiamento; (4) pagamento; (5) entrega dos cuidados de saúde; (6) regulamentação dos medicamentos e sua precificação; (7) recursos humanos e (8) futuros desafios. A história é fundamental para se compreenderem os sistemas de saúde, pois um dos argumentos é o de que a dependência do caminho (*path-dependence*) é fator que dificulta a implementação de soluções que deram certo em outros países. Além disso, dois pontos merecem destaque: (1) a existência de sistemas universais de atendimento à saúde é recente; (2) depois de implementada a universalização, em nenhum caso ocorreu a reversão do processo. O caso brasileiro é semelhante, com universalização recente e não reversão do processo até o momento. Conforme destacam Machado, Baptista e Lima (2012), a universalização em nosso país ocorreu na Constituição de 1988, na qual a saúde passa a ser reconhecida como um direito, cuja universalização é garantida pela criação do Sistema Único de Saúde (SUS). As décadas seguintes são caracterizadas pelas batalhas para sua efetiva implementação.

Discutem-se também sete desafios comuns aos países: pressão dos custos; alto preço dos medicamentos; redução de ineficiências e tratamentos desnecessários; coordenação no tratamento dos pacientes; incompatibilidade entre características de instituições de atendimento, centradas em atender traumas e infecções, e a necessidade de cuidados continuados dos pacientes sofrendo de doenças crônicas; cuidados de saúde mental; e, por fim, cuidados com a velhice e como se vai pagar por isso. Esses desafios seguem uma tendência de agravamento, em virtude do aumento da média de idade da população e do desenvolvimento de tecnologias mais caras de tratamento. Todos os desafios afetam o Brasil (Saldiva, 2018); em alguns deles, servimos de referência, tal como o programa Estratégia Saúde da Família, reconhecido internacionalmente em relação à coordenação no tratamento de pacientes e nos cuidados continuados (Machado, Melo, & Paula, 2019).

Para finalizar, o autor relaciona a pandemia com os sistemas de saúde argumentando que não podem ser fundidos, pois a resposta à pandemia requer mais do que um sistema de saúde funcional: “The adequacy of the response depends upon political judgment and leadership to rapidly institute public health measures and the competence of the public health infrastructure to implement them effectively and

swiftly”. Sem a vontade política para implementar medidas necessárias, não existe possibilidade de resposta positiva do sistema, lição que parece não ter sido aprendida pelo governo brasileiro nesta pandemia.

Um ponto que requer reflexão é a falta de destaque às disputas políticas na construção dos sistemas. Apesar do doutorado em Filosofia Política e de a contextualização histórica mostrar as disputas entre grupos de interesse, o autor destaca a dependência do caminho no seu sentido econômico, amenizando os desafios políticos. O caso brasileiro evidencia disputas políticas envolvendo ações de saúde voltadas para a coletividade e saúde pública, e outras de caráter privado (Machado et al., 2012), culminando em um sistema partilhado entre a universalização do sistema público e o setor de saúde suplementar, privado. Entre os países com universalização do sistema de saúde, o Brasil é o único em que os gastos privados são maiores que os gastos públicos com saúde, apesar de o último atender parte maior da população (Silveira, Noronha, Funcia, Ramos, Moraes, Castro & Noronha, 2020).

Outra crítica é que, apesar de defender a universalização dos sistemas de saúde, o autor aceita que todas as dimensões analisadas possuem igual valor, e qual deva receber mais atenção é uma questão de escolha. A universalização da saúde no Brasil decorreu da luta política do Movimento Sanitário pela democratização da saúde (Cruz, 2017), a qual não termina com a universalização incrustada na Constituição. As disputas continuam com a desregulamentação da saúde complementar (Machado et al., 2012) e propostas de criação de planos de saúde “acessíveis” para a população de baixa renda .

O livro traz um excelente modelo de análise comparativa, escrito em linguagem acessível. As contribuições para área da Administração Pública da saúde vão da sistematização do modelo de diagnóstico até a descrição das boas práticas adotadas que melhoram a eficiência dos sistemas. Além disso, são apresentadas boas práticas de gestão pública e privada, especialmente inovações na gestão de custos e na criação de incentivos para a gestão mais eficiente dos recursos. É direcionado a acadêmicos, professores e pesquisadores das áreas de saúde, economia e gestão, que buscam uma análise comparativa sintética para utilizá-la na discussão dos problemas enfrentados pelo Brasil. Para Ezekiel, a maneira adequada para enfrentar os desafios que o acesso à saúde de qualidade apresenta está na capacidade de otimizar a gestão dos recursos investidos sem perder de vista o objetivo final que é o bem-estar das pessoas.

Maurício Reinert

REFERÊNCIAS

- Cruz, S.A.M. (2017). *A criação do Sistema Único de Saúde*. Rio de Janeiro, RJ: Gramma.
- Machado, C. V., Baptista, T. W. F., & Lima, L. D. (2012). *Políticas de saúde no Brasil*. Rio de Janeiro, RJ: Editora Fiocruz.
- Machado, H. S. V., Melo, E. A., & Paula, L. G. N. D. (2019). [Medicina de Família e Comunidade na saúde suplementar do Brasil](#). *Cadernos de Saúde Pública*, 35(11). doi:10.1590/0102-311X00068419.
- Saldiva, P. (2018). Saúde. In: J. Pinsky (Org.), *Brasil: O futuro que queremos* (pp. 25-41). São Paulo, SP: Contexto.
- Silveira, F. G., Noronha, G.S., Fúncia, F.R., Ramos, R.L.O., Moraes, R.M., Castro, L.C., & Noronha, J.C. (2020). *Os fluxos financeiros no financiamento e no gasto em saúde no Brasil*. Rio de Janeiro, RJ: Fundação Oswaldo Cruz.

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA

Maurício Reinert foi o único autor da resenha, sendo responsável por sua concepção, redação e revisão final do manuscrito.

RESENHA

Versão original

Versão original | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020220109>

ORGANIZAÇÕES AGROALIMENTARES ALTERNATIVAS

Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs. Une promesse de différence

Ronan Le Velly. Paris, France: Presses des Mines, Collection Sciences Sociales, 2017. 200 p.

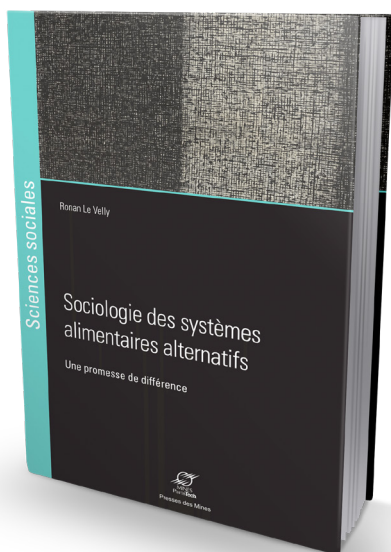
Este livro aqui apresentado fez parte dos estudos de pós-doutorado que realizei ao longo dos anos de 2019 a 2020, sob a supervisão do Prof. Dr. John Wilkinson, no Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, com o objetivo de problematizar as práticas organizacionais de organizações que atuam em sistemas agroalimentares, especificamente em mercados “denominados alternativos”. A problemática principal do livro é endereçada ao longo desta resenha, por meio de um diálogo interdisciplinar com o campo dos Estudos Organizacionais.

A produção e os novos modos de alimentação têm sido objetos de críticas contundentes a respeito dos resultados nefastos proporcionados pelas dietas alimentares contemporâneas, baseadas em carboidratos, proteínas animais e açúcares. Tais efeitos são resultantes majoritariamente da produção em massa de mercadorias simbolizadas pelo modelo *4F Crops* (*Food, Feed, Fiber e Fuel*) (Niederle & Wesz, 2018), cujos atores principais são formados por conglomerados multinacionais que dominam as negociações de contratos nas bolsas mercantis na *Chicago Board of Trade*. Neste cenário contemporâneo complexo e dinâmico que afeta as organizações, as sociedades e os indivíduos, quais são as contribuições potenciais que o campo dos Estudos Organizacionais poderá oferecer para este debate, em diálogo com outros campos do conhecimento?

As controvérsias sobre o alimento nas sociedades modernas, os seus diferentes modos de produção e de consumo têm avançado para além do consagrado debate sobre as técnicas de produção agrícolas, os efeitos da Revolução Verde e o uso intensivo de novas tecnologias e insumos químicos na produção de alimentos.

Em livro recém-publicado na França sobre os sistemas alimentares alternativos, Ronan Le Velly afirma que, apesar da diversidade entre as organizações dos sistemas agroalimentares, é possível distinguir o *mainstream* do sistema agroalimentar em relação às organizações que compartilham o que o autor denomina como uma “uma promessa de diferença”. Essas organizações são detentoras de modos de produção particulares, que se difundem por práticas comerciais e de consumo denominadas como alternativas. Em outras palavras, estão atreladas a uma noção de “projeto” alternativo, com características bastante singulares entre si, resultando, com isso, na promessa de outras formas de organização dos sistemas agroalimentares, que são geradoras de benefícios para os indivíduos, para as sociedades e para o planeta.

As pesquisas empíricas sobre a alimentação, o consumo, os sistemas agroalimentares e os seus mercados vêm recebendo destacadas contribuições interdisciplinares,



Por

RENÉ BIROCHI¹
renebirochi@gmail.com

ORCID: 0000-0003-0690-0870

¹Universidade Federal de Santa Catarina,
 Graduate Program in Administration,
 Florianópolis, SC, Brasil

nas quais o campo dos Estudos Organizacionais tem participado de maneira incipiente, porém promissora. Com destaque, no Brasil, para o vol. 58, n. 3, maio-junho de 2018, da *RAE*, dedicado a uma edição especial para tratar do assunto. Mais especificamente em diálogos desse campo com a sociologia econômica, com a sociologia das organizações e com o pragmatismo. São diversos os fenômenos estudados por pesquisadores nacionais ou internacionais que se aproximam dos Estudos Organizacionais, com destaque para as pesquisas sobre os processos de inovação (organizacional e mercadológica), sobre os processos de mudança organizacional, ou, ainda, sobre a estruturação da ação coletiva, que ocorre dentro da esfera das organizações ou que emerge a partir dos mercados.

Como explicar, por exemplo, que os consumidores concordam em pagar mais por produtos orgânicos ou se engajam em trabalhos voluntários, impulsionados por valores e princípios que animam essas organizações? Tome como exemplo os casos emblemáticos do movimento internacional *Slow Food* ou da organização multinacional de comércio justo, *Fair Trade International*. O que faz com que os seus integrantes se mobilizem e se engajem em ações coletivas em defesa de um alimento, por exemplo, “bom, limpo e justo” (*Slow Food*, 2007)? Como são constituídas as formas que regulam as ações entre atores tão heterogêneos, que se mobilizam por um objetivo comum? Qual é o sentido em se falar em sistemas ou organizações agroalimentares alternativas quando as fronteiras dos sistemas convencionais e alternativos são tão imprecisas? O alternativo, nesses casos, é um atributo de distinção social para gerar valor econômico para as organizações empresariais ou deve ser compreendido a partir de outras lentes e características?

O autor identifica dois eixos principais que estruturam a ação dessas organizações: as atividades de regulação de controle e as atividades de regulação autônomas. São essas atividades de regulação que, em última instância, as caracterizam e as diferenciam, além da noção de projeto que impulsiona as ações de seus atores.

Partindo da sociologia da ação organizada (Reynaud, 1988, 1997, 2003) em diálogo com a tradição clássica da Teoria Organizacional, as atividades de regulação de controle, típicas das organizações burocráticas (Crozier, 1963), são realizadas por grupos situados em posição hierarquicamente superior na estrutura organizacional, responsáveis por atividades que regulam e controlam o trabalho, ou que estabelecem padrões e processos que regulam as atividades organizacionais, como nos processos de compras de mercadorias, nas atividades de delegação do trabalho, no minucioso conjunto de regras escritas que compõe os padrões de qualidade reconhecidos comercialmente etc. Já as atividades de regulação autônomas referem-se às atividades realizadas por atores sujeitos ao controle e à pres-

crição de suas atividades, e que buscam substituir as práticas dominantes por novos arranjos organizacionais.

A pluralidade de fontes de regulação torna difusa a determinação do *locus* de controle ou de autonomia da ação coletiva, pois estes não se encontram restritos aos domínios da organização, à sua estrutura organizativa, nem mesmo a um único grupo ou ator dominante. Mas disseminam-se por meio de redes de relações sociais e econômicas dentro ou fora da organização. As atividades de regulação incidem, nesse sentido, sobre as questões de cooperação e de coordenação entre os atores.

As atividades de regulação concorrem para a estruturação da ação coletiva, que é constituída por coletivos híbridos: atores, relacionamentos, ações, regras, dispositivos materiais, rotinas, discursos etc. Essas atividades estabilizam-se provisoriamente nas relações sociais das organizações, nos acordos, decisões e práticas organizacionais vigentes e aceitas. O vínculo entre os atores e a ação coletiva, derivada das atividades de regulação, resulta na formação de coletivos organizacionais, tais como uma empresa, uma cooperativa ou um movimento social.

Essas noções estão presentes na teoria ator-rede, de Akrich, Callon e Latour (1988), na sociologia dos agenciamentos mercantis de Michel Callon (1998, 2013), assim como nos conceitos de mediação mercantil (Latour, 2006). Todas essas abordagens têm sido utilizadas de modo crescente nos Estudos Organizacionais, em temas diversos, que não se restringem ao sistema agroalimentar.

A partir deste ponto, Le Velly destaca que os espaços de indeterminação da ação coletiva resultam em zonas de incerteza, possibilitando a abertura de novos espaços de negociação das regras estabelecidas. Tais espaços representam as “margens de manobra” dos atores (Crozier, 1963; Crozier & Friedberg, 1977), pois “as normas são sempre incompletas e ambíguas, passíveis de serem interpretadas” (Velly, 2017, p. 29). A capacidade estratégica dos atores em “descobrir e experimentar novos recursos e novas maneiras de jogar o jogo” sinaliza, do ponto de vista mercantil, a oportunidade de inovação na busca pela ampliação do controle e aumento do poder sobre as regulações de mercado, seja por meio da introdução de novos produtos, novas práticas, processos organizacionais ou pela criação de novos nichos de mercado. Tais inovações estratégicas, assim como a implementação de dispositivos como a “marca, a embalagem ou o crédito ao consumidor” (Velly, 2017, p. 29), são exemplos concretos resultantes do processo de embate entre os grupos, subjacentes às atividades de regulação de mercado.

O livro nos fornece caminhos para responder a algumas das perguntas levantadas nesta resenha, ao propor um quadro teórico bastante original, que dialoga diretamente com a Teoria Organizacional, com o objetivo de guiar empiricamente os estu-

Renê Birochi

dos de casos franceses, que o autor vem investigando desde o início dos anos 2000.

São apresentados três estudos de caso sobre as cadeias locais de abastecimento alimentar, que evidenciam os processos de geração da alternatividade com foco nos processos de hibridização desses sistemas. São identificadas as atividades de regulação operadas para atender o abastecimento alimentar de alimentos orgânicos, conformadas por meio de restrições e condicionantes impostas pelo arcabouço legal de compras ou por práticas dominantes de empresas que atuam principalmente em circuitos longos. Em ambas as situações, são abertos espaços e oportunidades para a inovação mercantil e a reconfiguração do fenômeno estudado.

Os últimos dois capítulos discutem os efeitos gerados pelo crescimento da escala comercial de duas destacadas iniciativas. O caso apresentado reconstitui o processo de convencio-

nalização da iniciativa *Fairtrade*, fenômeno denominado pelo autor como o *mainstreaming* do comércio justo, por meio das organizações *Max Havelaar* na França e Holanda, e *Fairtrade International*. Le Velly não se restringe a compreendê-las somente pelos arcabouços teóricos da economia das convenções (Boltanski & Thévenot, 1991) ou das cadeias de valor globais (Gereffi & Sturgeon, 2005), mas, sobretudo, pela mobilização de aportes recentes da nova sociologia econômica em diálogo com a Teoria Organizacional.

Em síntese, o livro aporta contribuições relevantes e inéditas para estudantes brasileiros de pós-graduação e pesquisadoras/es interessadas/os no tema das organizações e dos sistemas agroalimentares, assim como promove um diálogo profícuo com os Estudos Organizacionais, aproximando esse campo do conhecimento da sociologia econômica.

REFERÊNCIAS

- Akrich, M., Callon, M., & Latour, B. (1988). *À quoi tient le succès des innovations?* 1: L'art de l'intéressement; 2: Le choix des porte-parole. *Gérer et comprendre. Annales des mines*, 1(11 & 12), 4-17 & 14-29. Recuperado de <https://halshs.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/81741/filename/SuccesInnovation.pdf>
- Boltanski, L., & Thévenot, L. (1991). *De la justification: Les économies de la grandeur*. Paris, France: Gallimard.
- Callon, M. (1998). Introduction: The embeddedness of economic markets in economics. *The Sociological Review*, 46(S1), 1-57. doi: 10.1111/j.1467-954X.1998.tb03468.x
- Callon, M. (2013). Qu'est-ce qu'un agencement marchand? In M. Callon, M. Akrich, S. Dubuisson-Quellier, C. Grandclément, A. Hennion, B. Latour, ... V. Rabeharisoa (Dir.), *Sociologie des agencements marchands: Textes choisis* (pp. 325-440). Paris, France: Presses des Mines.
- Crozier, M. (1963). *Le phénomène bureaucratique*, Paris, France: Seuil.
- Crozier, M., & Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système: Les contraintes de l'action collective*. Paris, France: Editions du Seuil.
- Friedberg, E. (1993). *Le pouvoir et la règle: Dynamiques de l'action organisée*. Paris, France: Editions du Seuil.
- Gereffi, G. H. J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104. doi: 10.1080/09692290500049805
- Latour, B. (2006). *Changer de société, refaire de la sociologie*. Paris, France: La Découverte.
- Niederle, P. A., & Wesz, V., Jr. (2018). *As novas ordens alimentares*. Porto Alegre, RS: Ed. UFRGS.
- Reynaud, J. D. (1988). Les régulations dans les organisations: régulation de contrôle et régulation autonome. *Revue française de sociologie*, 29(1), 5-18. Recuperado de https://www.persee.fr/doc/rfsoc_0035-2969_1988_num_29_1_2475
- Reynaud, J. D. (1997). *Les règles du jeu: L'action collective et la régulation sociale*. Paris, France: Armand Colin.
- Reynaud, J. D. (2003). Régulation de contrôle, régulation autonome et régulation conjointe. In Terssac de, G. (dir.), *La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud. Débats et prolongements*, Paris, La découverte, 3-36.
- Slow Food. (2007). *Manifesto Slow Food*. Recuperado de <http://www.slowfoodbrasil.com/slowfood/filosofia>.
- Velly, R. L. (2017). *Sociologie des systèmes alimentaires alternatifs. Une promesse de différence*. Paris, France: Presses des Mines.

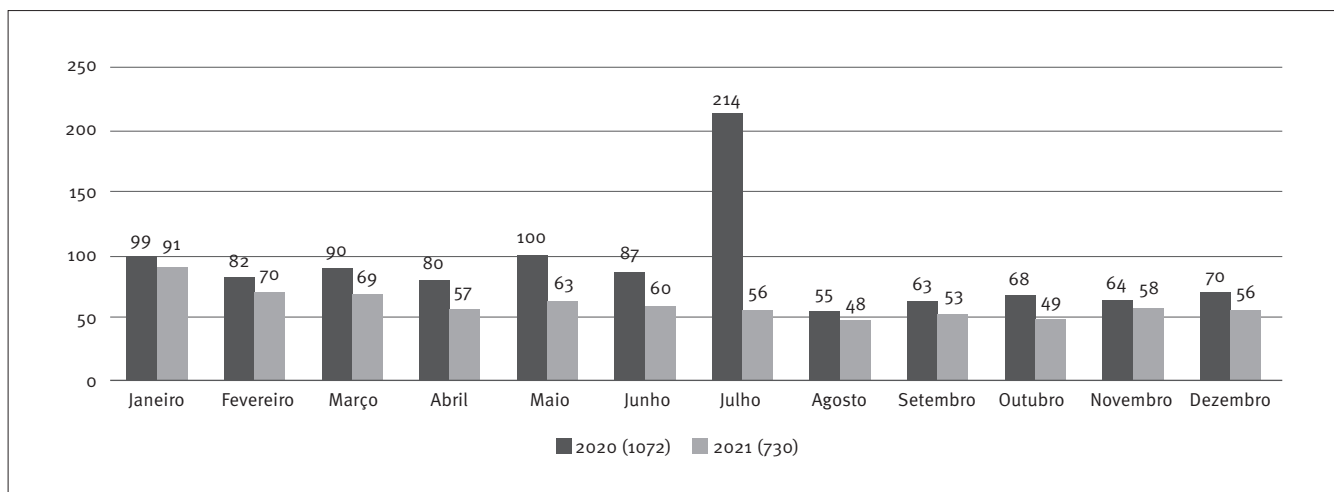
CONTRIBUIÇÃO DO AUTOR

Renê Birochi trabalhou na conceitualização e abordagem teórica-metodológica, na revisão teórica e redação e revisão final do manuscrito

INFORMAÇÕES EDITORIAIS 2021

Fluxo Editorial

SUBMISSÕES MENSAIS 2020-2021



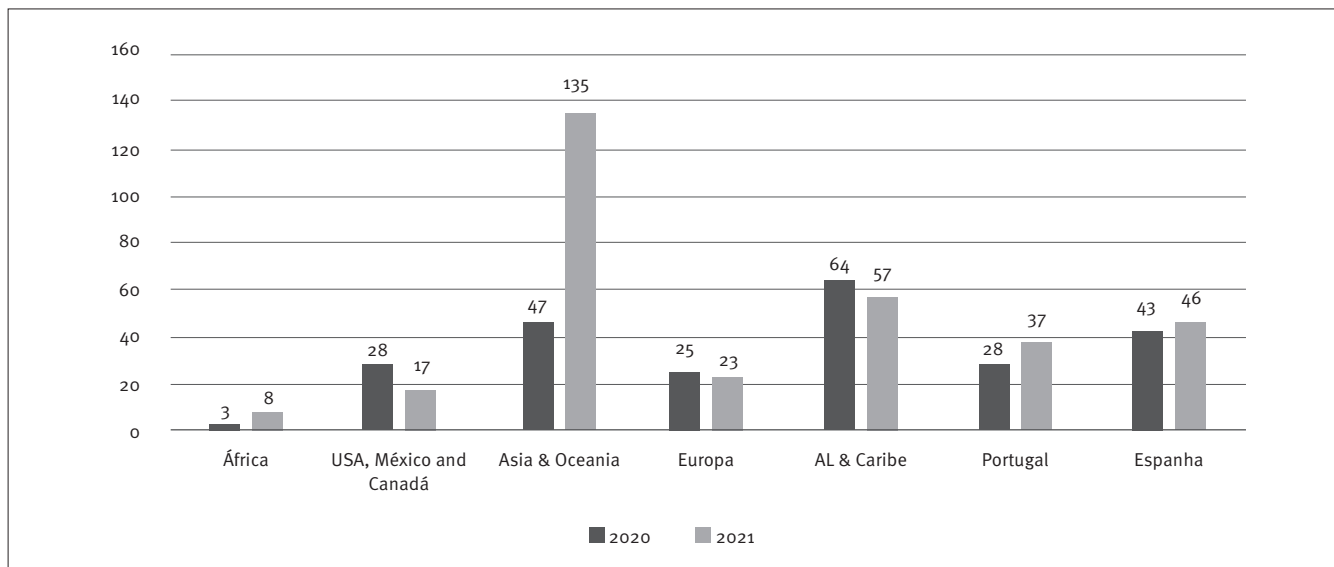
ARTIGOS PROCESSADOS EM 2020-2021 (INDEPENDENTE DE QUANDO FORAM SUBMETIDOS)

Status	2020	2021
Rejeitados (por formato)	381	229
Rejeitados no desk review (EIC e AE)	476	359
<i>Immediate Reject</i>	416	254
<i>Immediate Reject and Resubmit</i>	59	79
Reject	1	26
Rejeitados peer review (avaliadores ad hoc)	109	105
<i>Reject</i>	89	87
<i>Reject and Resubmit</i>	20	18
Aprovados	39	47
Artigos em processo (atualizado em 08.02.2022)	80	

TEMPO DE TRAMITAÇÃO DOS ARTIGOS (DIAS)

	2020	2021
Tempo médio de rejeição por formato das submissões	2,8	2,0
Tempo médio de desk-review (da submissão até desk review do editor-chefe).	13,9	30,3
Tempo médio da avaliação por pares (da submissão até a última avaliação concluída)	105,1	120,0
Tempo médio de tramitação dos artigos (da submissão até decisão final)	188,2	211,0
Tempo médio entre submissão e aprovação	196	273,0

SUBMISSÕES INTERNACIONAIS (2020-2021)

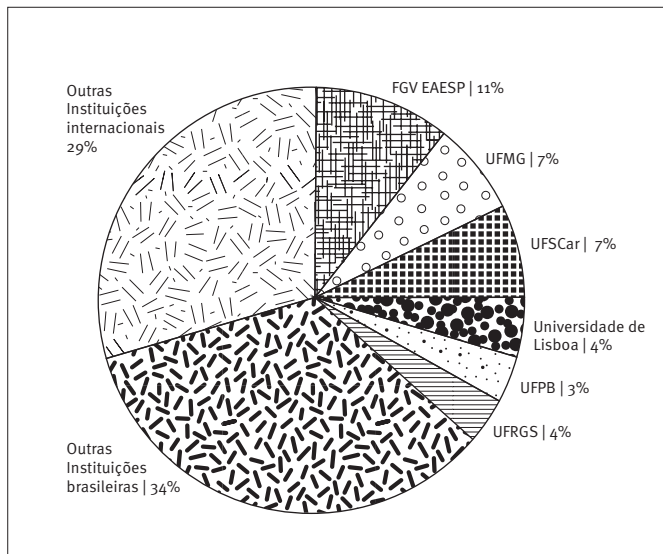


Nota: 1) Artigos encaminhados para *desk review*, após triagens de formato e similaridades; e 2) Considera-se o vínculo institucional do autor principal (Submitting Author) para contabilização dos números.

ARTIGOS PUBLICADOS

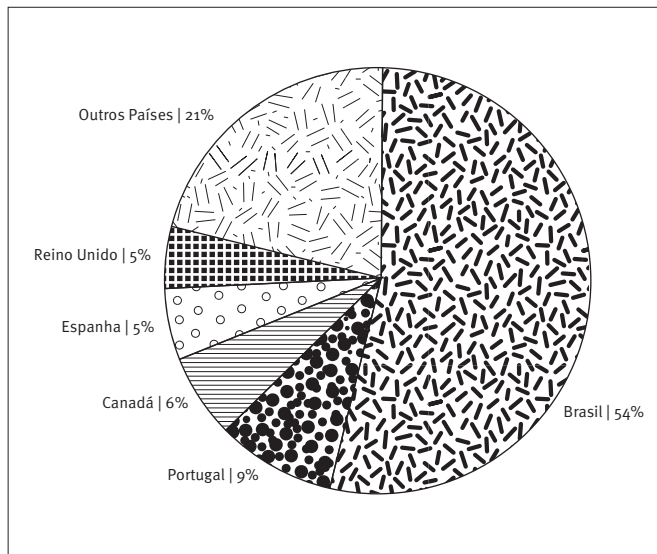
	2020	2021
Total de artigos publicados	37	40
Submetidos ao <i>double blind review</i>	29	27
Convidados	8	13

Diversidade Institucional de autoria dos artigos



N = 112 autores

Diversidade Geográfica de autoria dos artigos



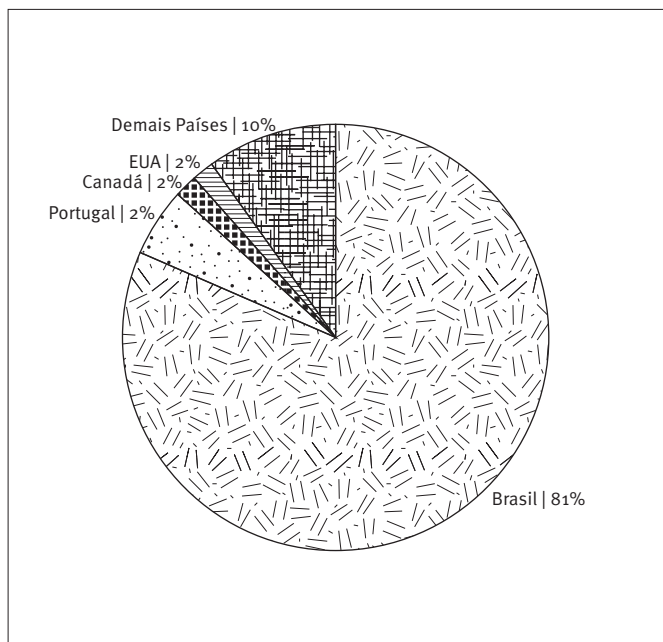
N = 112 autores

COLABORADORES

A RAE agradece aos pesquisadores que colocaram seu tempo, sua experiência e sabedoria a serviço do desenvolvimento dos artigos submetidos. Um trabalho voluntário fundamental para o aprimoramento dos nossos textos e contribuição com a academia brasileira de Administração. No período de janeiro a dezembro de 2021, contamos com a participação de 468 colaboradores, cujos nomes estão listados a partir desta página.

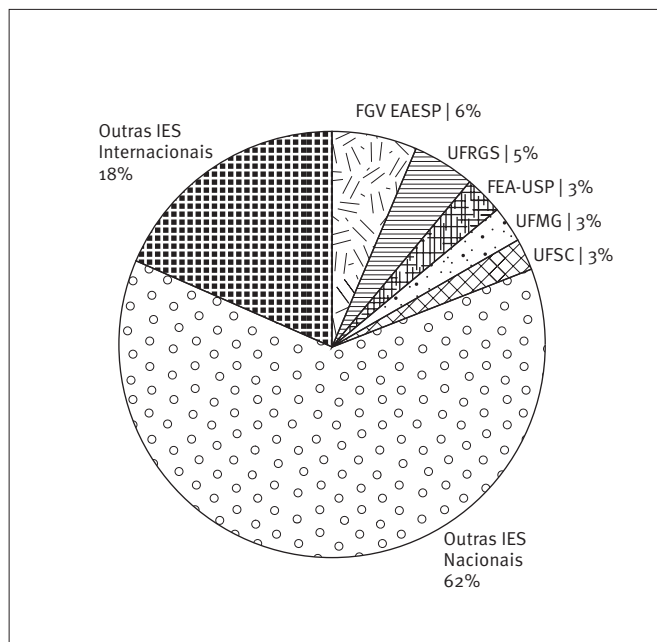
Nosso agradecimento especial a todos!

Diversidade Geográfica do Corpo Editorial Científico e Avaliadores *ad hoc*



N= 468 colaboradores

Diversidade Institucional do Corpo Editorial Científico e Avaliadores *ad hoc*



N= 468 colaboradores

A.Mohammed Abubakar

Antalya Bilim University, Antalya, Turquia

Abdinardo Oliveira

UTFPR, Pato Branco, PR, Brasil

Adam , Craig,

University of Kentucky, Lexington, Kentucky, Estados Unidos da América

Adilson Caldeira

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Adriana Procópio De Araujo

FEA-USP, Ribeirão Preto, SP, Brasil

Aldo Musacchio

Brandeis University, Waltham, Estados Unidos da América

Alejandro Ortiz-Perez

Universidad de Granada, Ceuta, Espanha

Alessandra Nogueira Lima

UFS, Itabaiana, SE, Brasil

Alessandra Costa

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Alethéia Ferreira da Cruz

UFG, Goiânia, GO, Brasil

Alexandre Graeml

UTFPR, Curitiba, PR, Brasil

Alexandre Faria

FGV-EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Alexandre, Scarcioffolo

Georgia College and State University, Georgia, Estados Unidos da América

Alexandre de Pádua Carrieri

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Alfredo Leite

UFES, Vitória, ES, Brasil

Aline Fraga

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Alisson Maehler

UFPEL, Pelotas, RS, Brasil

Allan Claudius Queiroz Barbosa

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Alsones Balestrin

UNISINOS, Porto Alegre, RS, Brasil

Amalia Pérez Nebra

Centro Universitário de Brasília, Brasília, DF, Brasil

Amanda Gross

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Amarolinda Klein

UNISINOS, São Leopoldo, RS, Brasil

Amon Barros,

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Ana Diniz

INSPER, São Paulo, SP, Brasil

Ana Bom

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Ana Carolina Spatti

UNICAMP, Campinas, SP, Brasil

Ana Clara Souza

PUC-RS, Porto Alegre, RS, Brasil

Ana Clarissa Matte Zanardo dos Santos

PUC-RS, Porto Alegre, RS, Brasil

Ana Heloísa Lemos

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Ana Maria Malik

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Ana Paula Pinho

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Ana Sílvia Ipiranga

UECE, Fortaleza, CE, Brasil

Anatalia Ramos

UFRN, NATAL, RN, Brasil

André Duarte

INSPER, São Paulo, SP, Brasil

André Mascarenhas

Zetesis.net, São Paulo, SP, Brasil

André Moura

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

André Luiz de Souza-Leão

UFPE, Recife, PE, Brasil

Andrea Oltramari

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Andrea Accioly

INSPER, São Paulo, SP, Brasil

Andrea Lago

UFSCar, São Carlos, SP, Brasil

Andréa Rossi Scalco

UNESP, Tupão, SP, Brasil

Andrea Leite Rodrigues

EACH-USP, São Paulo, SP, Brasil

Andrei Albuquerque

UFSCAR, São Carlos, SP, Brasil

Andressa Nascimento Nunes

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Angela Scheffer

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Angela Povoá

PUC-PR, Curitiba, PR, Brasil

Angelo Ésther

UFJF, JUIZ DE FORA, MG, Brasil

Antonio Martinez

Fucape Business School, Salvador, BA, Brasil

Antonio Figueiredo Pinto

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Antonio Padula

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Antonio Carvalho Neto

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Antonio Almeida

Instituto Politécnico de Setúbal, Setubal, Portugal

Antonio Carlos Maçada

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Antônio Eduardo Martins

Universidade Aberta, Alberta, Portugal

Ariane Figueira

UFRJ, Rio De Janeiro, RJ, Brasil

Ariel Behr

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Armindo Teodósio

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Augusto Cezar da Cunha e Silva Filho

UFERSA, Mossoro, RN, Brasil

Aureliano Bressan

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Azlan Amran

Universiti Sains Malaysia, Minden, Malaysia

Bibiana Volkmer Martins

UNISINOS, Porto Alegre, RS, Brasil

Bozidar Vlacic

Universidade Católica Portuguesa, Porto, Portugal

Bruno Fischer

UNICAMP, Campinas, SP, Brasil

Bruno Américo

UFES, Vitória, ES, Brasil

Camelia Hategan

Universitatea de Vest din Timisoara, Timisoara, Romênia

Cândido Borges Jr.

UFG, Goiânia, GO, Brasil

Carla Pereira

UDESC, Joinville, SC, Brasil

Carla Campana

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Carla Marcolin

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Carlos Diehl

UNISINOS, São Leopoldo, RS, Brasil

Carlos A.G.B. Campello

FEARP-USP, Ribeirão Preto, SP, Brasil

Carlos Cioce

UFPR, Curitiba, PR, Brasil

Carlos Lima

UnB, Brasília, DF, Brasil

Carlos Adriano Santos Gomes Gordiano

UFC, Fortaleza, CE, Brasil

Carlos Ricardo Rossetto

UNIVALI, Florianópolis, SC, Brasil

Carolina Santos

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Carolina Rodrigues

Universidade do Algarve, Faro, Portugal

Carolina Machado

Universidade do Minho, Braga, Portugal

Cátia Crespo

Instituto Politécnico de Leiria, Leiria, Portugal

Celso de Matos

UNISINOS, São Leopoldo, RS, Brasil

César Tureta

UFES, Vitória, ES, Brasil

Charles Kirschbaum

Insper, São Paulo, SP, Brasil

Christian Felzensztein

Clarkson University, New York, Estados Unidos da América

Cihat Erbil

Gazi University, Ankara, Turquia

Cintia Rodrigues

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Clandia Gomes

UFSM, Santa Maria, RS, Brasil

Clarice Kogut

UFRRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Clarissa Mussi

UNISUL, Florianópolis, SC, Brasil

Claudia Araújo

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Claudia Yoshinaga

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Claudia Bitencourt

UNISINOS, Porto Alegre, RS, Brasil

Clayton Pereira Gonçalves

UNIR, Vilhena, RO, Brasil

Clea, Macagnan

UNISINOS, São Leopoldo, RS, Brasil

Cleo Silveira

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Cleverson Pereira de Almeida

UnB, Brasília, DF, Brasil

Cong Su

Uppsala Universitet, Uppsala, Sweden

Cristiane Pedron

UNINOVE, São Paulo, SP, Brasil

Cristiano Costa

UNISINOS, São Leopoldo, RS, Brasil

Cristina Fernandes

Universidade da Beira Interior, Covilhã, Portugal

Cyntia Calixto

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Daiane Bentivi

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Daina Beillido de Luna

Universidad Autónoma de Chile, Santiago, Chile

Daniel Mucci

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Daniela Campos Bahia

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Danilo Dantas

HEC-Montreal, Montreal, Canada

Darcy Mitiko Mori Hanashiro

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

David Leonardo Bouças da Silva

UFMA, São Luís, MA, Brasil

Delane Botelho

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Denilson Freire

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Denise Barbieux

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Denise Franca Barros

Unigranrio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Dennys Eduardo Rossetto

SKEMA Business School, Belo Horizonte, MG, Brasil

Diego Coraiola

University of Alberta, Alberta, Canadá

Dimária, Silva e Meirelles

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Diogenes Bido

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Diogo Helal

Fundação Joaquim Nabuco, Recife, PE, Brasil

Diva Ester Okazaki Rowe

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Domingo Enrique Ribeiro-Soriano

Universitat de València, València, Espanha

Douglas Proctor

University College Dublin,
Belfield, Irlanda

Edelcio Nisiyama

Insper, São Paulo, SP, Brasil

Edgard Barki

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Edilson Paulo

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Edimara Luciano

PUC-RS, PORTO ALEGRE, RS, Brasil

Edmundo Inácio Júnior

UNICAMP, Limeira, SP, Brasil

Eduardo Ayrosa

UNIGRANRIO, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Eduardo Davel

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Eduardo Schiehl

Ecole des Hautes Etudes Commerciales,
Quebec, Canadá

Eduardo Villar

UFPR, Curitiba, PR, Brasil

Elcemir Paço Cunha

UFJF, Juiz de Fora, MG, Brasil

Elena Revilla

IE Business School, Madrid, Espanha

Eliana Severo

Centro Universitário UniFBV,
Recife, PE, Brasil

Eliana Cunico

Unioeste, Marechal Cândido Rondon,
PR, Brasil

Eliane Bianchi

FACCAMP, Campo Limpo Paulista,
SP, Brasil

Eliane Cristine Francisco Maffezzoli

PUC-PR, Curitiba, PR, Brasil

Elionor Weffort

FECAP, São Paulo, SP, Brasil

Elisabete Vieira

Universidade de Aveiro, Aveiro, Portugal

Elisabete Félix

Universidade de Évora, Évora, Portugal

Elizabeth Krauter

FEARP-USP, Ribeirão Preto, SP, Brasil

Elka Lima Hostensky

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Eloisio de Souza

UFES, Vitória, ES, Brasil

Elubian Sanchez

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Emanuel Junqueira

UFES, Vitória, ES, Brasil

Emerson Mainardes

Fucape Business School,
Vitória, ES, Brasil

Emílio Arruda Filho

UNAMA, BELEM, PA, Brasil

Eric Mateus Soares Dias

UFRN, Natal, RN, Brasil

Eugenio Pedrozo

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Euler David de Siqueira

UFRRJ, Seropédica, RJ, Brasil

Eusebio Scornavacca

University of Baltimore, Baltimore,
Estados Unidos da América

Evaldo da Silva

UFPA, Belém, PA, Brasil

Evandro Lopes

UNINOVE, São Paulo, SP, Brasil

Fabiano Raupp

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Fabio Oliva

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Fabio Paula

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Fabio Bittencourt Meira

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Farley Nobre

UFPR, Curitiba, PR, Brasil

Federica Gasbarro

Università degli Studi di Brescia,
Brescia, Itália

Felipe Zambaldi

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Felipe Couto

Unimontes, Montes Claros, MG, Brasil

Felipe Gerhard Paula Sousa

UECE, Fortaleza, CE, Brasil

Felipe Rodrigues Cruz

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Felipe Mendes Borini

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Fernanda Perobelli

UFJF, JUIZ DE FORA, MG, Brasil

Fernanda Reichert

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Fernanda Sauerbronn

UFRJ, RIO DE JANEIRO, RJ, Brasil

Fernanda Paqueta Moreira Barbosa

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Fernanda Onuma

UNIFAL, Varginha, MG, Brasil

Fernando Serra

Uninove, São Paulo, SP, Brasil

Fernando Galdi

Fucape Business School,
Vitória, ES, Brasil

Fernando Zeballos

Universidad de la Empresa,
Montevideo, Uruguai

Filipe Sobral

FGV EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Filipe Augusto Silveira de Souza

FGV EAESP, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Flávia Souza Costa Neves Cavazotte

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Flavio Hourneaux Junior

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Flavio Barboza

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Francisco Vieira

UEM, Maringá, PR, Brasil

Francisco de Paula Antunes Lima

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Francisco José da Costa

UFPB, João Pessoa, PB, Brasil

Gabriel Cogo

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Gabriel Braido

Univates, Lajeado, RS, Brasil

George Sales

Faculdade FIPECAFI, São Paulo, SP, Brasil

Geraldo Reichert

DMLU, Porto Alegre, RS, Brasil

Giancarlo Gomes

FURB, Blumenau, SC, Brasil

Giuliana Isabella

Inspser, São Paulo, SP, Brasil

Givanildo Silva

Universidade Comunitária da Região de Chapecó, Chapeco, SC, Brasil

Glaucia Fernandes

FGV EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Glicia Santos

UFES, Vitória, ES, Brasil

Graciela Coelho Jones

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Greici Sarturi

UFSM, Palmeira das Missões, RS, Brasil

Guilherme Lunardi

FURG, Rio Grande, RS, Brasil

Guilherme Wiedenhöft

FURG, Santo Antônio da Patrulha, RS, Brasil

Guilherme Dornelas Camara

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Gustavo Dalmarco

PUC-RS, Porto Alegre, RS, Brasil

Gustavo Marchisotti

UFF, Niteroi, RJ, Brasil

Gustavo Tavares

Inspser, São Paulo, SP, Brasil

Gustavo Herminio Salati

Marcondes de Moraes

UNICAMP, Limeira, SP, Brasil

Heidy Rodriguez Ramos

Uninove, São Paulo, SP, Brasil

Heila Magali da Silva Veiga

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Hélio Arthur Irigaray

FGV-EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Henrique Correa

Crummer Graduate School of Business, Rollins College, Estados Unidos da América

Henrique Martins

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Henrique Machado Barros

Centro Universitário da FEI, São Paulo, SP, Brasil

Herbert, Kimura, UnB, Brasília, DF, Brasil

Hsia Sheng

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Huatian Wang

Eindhoven University of Technology, Eindhoven, Holanda

İbrahim Sani

MERT, Antalya Bilim University, Antalya, Turquia

Igor Medeiros

UNIPAMPA, Santana do Livramento, RS, Brasil

Ilan Avrichir

ESPM, São Paulo, SP, Brasil

Ilse Maria Beuren

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Indianna Minto-Coy

The University of the West Indies at Mona, Mona, Jamaica

Ivan, Gartner

UnB, Brasília, DF, Brasil

Ivaneide de Farias Dantas

Prefeitura Municipal de Jaboatão dos Guararapes, Jaboatão dos Guararapes, PE, Brasil

Jackeline Amantino de Andrade

UFPE, Recife, PE, Brasil

Jacqueline Borges

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Jair Santos

Universidade Salvador, Salvador, BA, Brasil

Jairo Dornelas

UFPE, Recife, PE, Brasil

Jamille Barbosa Cavalcanti Pereira

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Janaína Cardoso

UFFS, Chapeco, SC, Brasil

Jaqueline Rodrigues

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Jaroslav S. Kardas

Siedlce University of Natural Sciences and Humanities, Siedlce, Polônia

Jeferson Lana

UNIVALI, Itajai, SC, Brasil

Jefferson Lopes La Falce

Universidade FUMEC, Belo Horizonte, MG, Brasil

Jefferson Pereira

Faculdade Novos Horizontes,
Belo Horizontes, MG, Brasil

Jehu Mette

Clarkson University School of Business,
New York, Estados Unidos da América

Jens Gammelgaard

Copenhagen Business School,
Frederiksberg, Dinamarca

Jesuína Maria Ferreira

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Joana Story

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

João Crubellate

UEM, Maringá, PR, Brasil

João Ferreira

Universidade da Beira Interior,
Covilha, Portugal

João Batista de Camargo Junior

Universidade Metodista de Piracicaba,
Piracicaba, SP, Brasil

João Miguel

Custódio Ferrão Neto Simão,
Universidade Aberta, Lisboa, Portugal

João Paulo Resende de Lima

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Joaquim Fontes

FGV-EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Joelma Soares da Silva

UFC, Fortaleza, CE, Brasil

Joelson Sampaio

FGV-EESP, São Paulo, SP, Brasil

Jonatas Sallaberry

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Jordana Kneipp

UFMS, Campo Grande, MS, Brasil

Jorge Carneiro

FGV EAESP, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Jorge Verschoore

UNISINOS, São Leopoldo, RS, Brasil

José Rebelo,

ESCE / IPS, Setúbal, Portugal

José Hernandez

Centro Universitário da FEI,
São Paulo, SP, Brasil

José Nascimento

Instituto Superior de Ciências Sociais e
Políticas, Lisboa, Portugal

Jose Alves Dantas

UnB, Brasília, DF, Brasil

José Carlos da Silva Filho

UFC, Fortaleza, CE, Brasil

José Carlos Dias Rouco

Universidade Lusófona de Humanidades
e Tecnologias, Lisboa, Portugal

José de Arimateia Dias Valadão

UFLA, Lavras, MG, Brasil

José Dias Lopes

ISEG, Lisboa, Portugal, Portugal

José Eduardo Ferreira Lopes

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

José Elias Almeida

UFES, Vitória, ES, Brasil

Josep Rialp

Universitat Autònoma de Barcelona,
Bellaterra, Espanha

Joséte Florencio dos Santos

UFPE, Recife, PE, Brasil

Josiane Oliveira

UEM, Maringá, PR, Brasil

Juan Espinosa-Cristia

Universidad Andrés Bello,
Viña del Mar, Chile

Júlia Gonçalves

IMED, Passo Fundo, RS, Brasil

Juliana Kopp

FGV EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Juliana Carvalho

FGV EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Juliano Spuldaro

Unoesc, Joaçaba, SC, Brasil

Juliano Domingues

UEM, Maringá, PR, Brasil

Julio Carneiro

UNINOVE, São Paulo, SP, Brasil

Jurandir Peinado

UTFPR, CURITIBA, PR, Brasil

Jussara Jéssica Pereira

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Katarzyna, Piwowar-Sulej

Wroclaw University of Economics and
Business, Wrocław, Polônia

Kelmara Vieira

UFMS, Santa Maria, RS, Brasil

Kely Paiva

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Laura Alves Scherer

UNIPAMPA, Santana do Livramento,
RS, Brasil

Lélis Pedro de Andrade

Instituto Federal Minas Gerais,
Lavras, MG, Brasil

Leonardo Nicolao

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Leonardo Vils

Uninove, São Paulo, SP, Brasil

Leonardo Flach

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Leticia Casotti

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Lilian Caporlingua Giesta Cabral

UFERSA, Mossoró, RN, Brasil

Liliane Furtado

FGV EBAPE, Rio De Janeiro, RJ, Brasil

Liliane Cristina Segura

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Linda Jessica de Montreuil Carmona

UFCG, Campina Grande, PB, Brasil

Lívia Almada Neves

UFJF, Juiz de Fora, MG, Brasil

Lucas Casagrande

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Luciana Vieira

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Luciano, Rossoni

UNIGRANRIO, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Luciano CiravegnaINCAE Business School,
Alajuela, Costa Rica**Luciano Barin Cruz**

HEC-Montreal, Montreal, Canada

Luciano Mendes

ESALQ-USP, Piracicaba, SP, Brasil

Luciano Alvarenga Montalvão

UFRN, Natal, RN, Brasil

Ludmila Guimarães

CEFET-MG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Ludmilla Montenegro

UFS, Aracaju, SE, Brasil

Luís Afonso

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Luis Antonio Dib

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Luísa Margarida CarvalhoInstituto Politécnico de Setúbal,
Setúbal, Portugal**Luiz Alex Silva Saraiva**

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Luiz Ricardo Kabbach de CastroUniversidad de Navarra, Pamplona,
Espanha**Manolita Lima**

ESPM, São Paulo, SP, Brasil

Manuel Ferreira

UFLA, Lavras, MG, Brasil

Manuela Faia CorreiaUniversidade Lusíada de Lisboa,
Lisboa, Portugal**Marcela Mandiola**Universidad Alberto Hurtado,
Santiago, Chile**Marcelo Bispo**

UFPB, João Pessoa, PB, Brasil

Marcelo Nepomuceno

HEC-Montreal, Montreal, Canada

Marcelo Klotzle

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Marcelo Macedo

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Marcelo Pinto

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Marcelo Perlin

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Marcelo Carvalho

UNINOVE, São Paulo, SP, Brasil

Marcelo Roger Meneghatti

UNIOESTE, Cascavel, PR, Brasil

Marcelo Araujo

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Marcelo Afonso Ribeiro

IP-USP, São Paulo, SP, Brasil

Marcelo Augusto Santos

UnB, Brasília, DF, Brasil

Marcia Barcellos

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Márcia Mendes de Luca

UFC, Fortaleza, CE, Brasil

Marcia Vaclavik

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Marconi Costa

UFPE, Caruaru, PE, Brasil

Marcos Cohen

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Marcos Santos

Universidad de la Habana, Habana, Cuba

Marcos Camargos

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Marcos Felipe Falcão Sobral

UFRPE, Recife, PE, Brasil

Marcos Inacio Severo de Almeida

UFG, Goiânia, GO, Brasil

Marcus Gomes

Cardiff University, Cardiff, Reino Unido

Marcus Vinícius Soares Siqueira

UnB, Brasília, DF, Brasil

Maria EloUniversity of Southern Denmark,
Odense, Dinamarca**Maria Abreu Azevedo Abreu**

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Maria Eduarda Soares

Universidade de Lisboa, Lisboa, Portugal

Maria Fernanda Cavalcanti

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Maria Isabel Peixoto Guimaraes

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Maria Luisa Mendes Teixeira

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Maria Nivalda Carvalho-Freitas

UFSJ, São Joao Del-Rei, MG, Brasil

Maria Tereza Flores-Pereira

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Mariana Lima Caeiro

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Mariana Dewes

UFCSPA, Porto Alegre, RS, Brasil

Mariana Lage

UFJF, Governador Valadares, MG, Brasil

Mariana Mazzini

UFRN, Natal, RN, Brasil

Mariana de Freitas Dewes

FCSA, Porto Alegre, RS, Brasil

Maribel Suarez

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Marina Gama

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Marina Figueiredo

UNIFOR, Fortaleza, CE, Brasil

Marina Cursino

Faculdades Milton Campos, Nova Lima, MG, Brasil

Mario Ogasavara

ESPM, São Paulo, SP, Brasil

Mário Neto

UFSCar, São Carlos, SP, Brasil

Mário Alves

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Marisa Eboli

Fundação Instituto de Administração, São Paulo, SP, Brasil

Marlei Pozzebon

HEC-Montreal, Montreal, Canada

Marlon F.R. Alves

IFSP, São Paulo, SP, Brasil

Marta Oliveira

UFSM, Santa Maria, RS, Brasil

Marta Inês Caldart de Mello

Instituto Federal Catarinense, Florianópolis, SC, Brasil

Martin Petroll

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Mateus Canniatti Ponchio

ESPM, FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Mauri Lobler

UFSM, Santa Maria, RS, Brasil

Maurício Reinert

UEM, Maringá, PR, Brasil

Maurício Serva

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Maurício Donavan Rodrigues Paniza

UEL, Londrina, PR, Brasil

Melby Zuniga

Centro Universitario da FEI, São Paulo, SP, Brasil

Michel Xocaira Paes

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Mihalis Kavaratzis

University of Leicester, Leicester, Reino Unido

Minelle Silva

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Moacir Rodrigues

FURB, Blumenau, SC, Brasil

Mohamed Amal

Univali, Blumenau, SC, Brasil

Mohamed Shamout

University of Sharjah, United Arab Emirates, Dubai

Mônica, Mac-Allister

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Muhammad Asif

Zhejiang University, Hangzhou, Zhejiang, China

Nara Rossetti

UFSCar, Sorocaba, SP, Brasil

Natália Rese

UFPR, Curitiba, PR, Brasil

Nelsio Rodrigues de Abreu

UFPB, Joao Pessoa, PB, Brasil

Nelson Andrade-Valbuena

Universidad de Chile, Santiago de Chile, Santiago, Chile

Nelson Andrade

UCSC, Concepción, Chile

Neri dos Santos

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Newton Costa Jr

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Nivaldo João dos Santos

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Nuno Crespo

Universidade Católica Portuguesa, Porto, Portugal

Orleans Martins

UFPB, Joao Pessoa, PB, Brasil

Otto Regalado

Universidad ESAN, Lima, Peru

Pablo Isla

Universidad Tecnica Federico Santa Maria, Valparaiso, Chile

Paola Rücker Schaeffer

UNICAMP, Campinas, SP, Brasil

Paula Brant

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Paula Schommer

UDESC, Florianópolis, SC, Brasil

Paula Pires

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Paulo Nascimento

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Paulo Baptista

PUC-PR, Curitiba, PR, Brasil

Paulo Souza

UFPA, Belém, PA, Brasil

Paulo Caetano da Silva

Universidade Salvador, Salvador, BA, Brasil

Paulo Roberto B., Lustosa

UnB, Brasília, DF, Brasil

Paulo Vitor Souza de Souza

UFPA, Belém, PA, Brasil

Pedro Monteiro

Copenhagen Business School,
Frederiksberg, Dinamarca

Penelope Codelo

HEC-Montréal, Montreal, Canadá

Perla Rebehy

FEARP-USP, Ribeirão Preto, SP, Brasil

Pilar Mosquera

Universidade de Lisboa, Lisboa, Portugal

Rafael Goldszmidt

FGV EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Rafael Alcadipani

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Rafael Brinkhues

Instituto Federal de Educação Ciência
e Tecnologia do Rio Grande do Sul,
Viamão, RS, Brasil

Rafael Paulino Juliani

UFSCar, São Carlos, SP, Brasil

Rafael Diogo Pereira

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Raquel Janissek Muniz

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Raquel Antônia Sabadin Schmidt

UNETRI, Barracão, PR, Brasil

Reginaldo Lima

Faculdades Integradas de Pedro
Leopoldo, Pedro Leopoldo, MG, Brasil

Reinaldo Rodrigues Camacho

UEM, Maringá, PR, Brasil

Renan de Moura

Unigranrio, Duque de Caxias, RJ, Brasil

Renata Oliveira,

CEFET-MG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Renato Lima-de-Oliveira

Asia School of Business, Kuala Lumpur,
Malásia

Renato Colomby

IFPR, Palmas, PR, Brasil

Renato Cotta de Mello

UFRRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Ricardo Veiga

UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Ricardo Dias

FGV EBAPE, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Ricardo Limongi

UFG, Goiânia, GO, Brasil

Ricardo Rodrigues

Universidade de Lisboa, Lisboa, Portugal

Ricardo Ken Fujihara

UnB, Brasília, DF, Brasil

Robert Iquiapaza

UFMG, Belo Horizonte, MG, MG, Brasil

Roberta Porto

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Roberto Falcao

UFF, Niterói, RJ, Brasil

Roberto Carlos Klann

FURB, Blumenau, SC, Brasil

Robson Rocha

Aarhus Universitet, Aarhus, Dinamarca

Robson Zuccolotto

UFES, Vitória, ES, Brasil

Rodrigo Bandeira de Mello,

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Rodrigo Baroni

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Rodrigo Leite

UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Rodrigo Malaquias

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Rodrigo A. Rosa

UP, Curitiba, PR, Brasil

Rosilene Marcon

UNIVALI, Florianópolis, SC, Brasil

Salomão Alencar

UFPE, Recife, PE, Brasil

Samir Adamoglu de Oliveira

UP, João Pessoa, PB, Brasil

Samuel de Paiva Naves Mamede

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Sanderson Macedo Barbalho

UnB, Brasília, DF, Brasil

Sandra Isabel Rasteiro Firmino

Universidade de Lisboa, Lisboa, Portugal

Sara Casaca

Universidade de Lisboa, Lisboa, Portugal

Sara Fraccastoro

University of Eastern Finland, Kuopio,
Finlândia

Sebastián Aparicio

Durham University, Durham, England

Sergio Bulgacov,

Universidade Positivo, Curitiba, RS, Brasil

Sergio Olavarrieta

Universidad de Chile,
Santiago de Chile, Chile

Sergio Wanderley,

UNIGRANRIO, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Severino Pereira

UFRRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Sidinei Rocha de Oliveira (*in memoriam*)

UFRGS, Porto Alegre, RS, Brasil

Silvania Onça,

UNIFESSPA, Marabá, PA, Brasil

Silvia Pereira de Castro Casa Nova

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Silvio Popadiuk

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil

Simone Sehnem

UNOESC, Chapecó, SC, Brasil

Simone Galina

FEA-RP-USP, Ribeirão Preto, SP, Brasil

Simone Nunes

PUC Minas, Belo Horizonte, MG, Brasil

Sirley Aparecida Araújo Dias

UEMG, Belo Horizonte, MG, Brasil

Solomiia FedushkoLviv Polytechnic National University,
Lviv, Ucrânia**Sonia Gondim**

UFBA, Salvador, BA, Brasil

Sonia Tello-RozasCoop UQAM Librairie ESG, Montreal,
Canadá**Stefânia de Almeida**

PUC-RS, Porto Alegre, RS, Brasil

Susana Carla Farias Pereira

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Susanne Sandberg

Linnaeus University, Linnaeus, Suécia

Suzana Tolfo

UFSC, Florianópolis, SC, Brasil

Suzane Strehlau

ESPM, São Paulo, SP, Brasil

Sylvie Chetty

Uppsala Universitet, Uppsala, Suécia

Tabajara Junior

FEA-USP, RIBEIRÃO PRETO, SP, Brasil

Tais de Andrade

UFSM, Santa Maria, RS, Brasil

Tales Andreassi

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Talles BrugniFucape Business School,
Vitória, ES, Brasil**Tatiana Dias Silva**

Ipea, Brasília, DF, Brasil

Teresa, Raquel

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Teresa Carla Trigo OliveiraUniversidade de Coimbra, Coimbra,
Portugal**Thiago Soares**

Insper, São Paulo, SP, Brasil

Thomaz Wood Jr.

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Tobias ParenteUniversidade Ibirapuera,
São Paulo, SP, Brasil**Tomislav Hernaus**

University of Zagreb, Zagreb, Croácia

Urbi GarayIESA Business School, Caracas,
Venezuela**Urszula Lagowska**NEOMA Business School,
Mont-Saint-Aignan, França**Vagner Marques**

UFES, Vitória, ES, Brasil

Valcemiro NossaFucape Business School,
Vitória, ES, Brasil**Valeriana Cunha**

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Valquíria Padilha

FEARP-USP, Ribeirão Preto, SP, Brasil

Valter Vieira

UEM, Maringá, PR, Brasil

Victor Silva CorreaUniversidade Paulista,
São Paulo, SP, Brasil**Victor Paulo Gomes da Silva**

Universidade Aberta, Lisboa, Portugal

Vilma Slomski

FECAP, São Paulo, SP, Brasil

Vinicius Martins

UFPE, Recife, PE, Brasil

Vivian Fernandes

UFU, Uberlândia, MG, Brasil

Vivian Peuker

PUC-Rio, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Wagner KamakuraRice University, Houston, Estados Unidos
da América**Walter Palomino-Tamayo**

Universidad ESAN, San Borja, Lima, Peru

Wesley Mendes-Da-Silva

FGV EAESP, São Paulo, SP, Brasil

Wilson Costa de Amorim

FEA-USP, São Paulo, SP, Brasil

Wilson Nakamura

MACKENZIE, São Paulo, SP, Brasil