

EDITORIAL

O ASAA Journal inicia o ano de 2021 com a publicação de seu volume 14, número 2, composto por dez artigos científicos inéditos e relevantes para a área de ciências contábeis. Neste número os trabalhos publicados abordam temas como expertise financeira e evidenciação contábil, tempestividade contábil e gerenciamento de resultados, parcelamentos fiscais e solvência corporativa, ciclo orçamentário político, execução de despesa orçamentária e gasto municipal, governança corporativa e doações a ONGs ambientais e governança corporativa e princípios globais de contabilidade gerencial.

O ASAA Journal publica seu volume 14, número 1, composto por dez artigos científicos inéditos e relevantes para a área de ciências contábeis. Em seu segundo número do ano de 2021, os trabalhos publicados abordam temas como expertise financeira e evidenciação contábil, tempestividade contábil e gerenciamento de resultados, parcelamentos fiscais e solvência corporativa, ciclo orçamentário político, execução de despesa orçamentária e gasto municipal, governança corporativa e doações a ONGs ambientais e governança corporativa e princípios globais de contabilidade gerencial.

A seguir, detalhamos brevemente cada um dos artigos publicados nesta edição:

O primeiro artigo é intitulado “O EFEITO MODERADOR DA CONCENTRAÇÃO DE INVESTIDORES INSTITUCIONAIS NA RELAÇÃO ENTRE SURPRESA NOS LUCROS E RETORNOS ANORMAIS”, dos autores Éverton Galhoti Coelho e Romualdo Douglas Colauto, analisaram o efeito moderador da concentração de investidores institucionais na relação entre surpresa nos lucros e retornos anormais em companhias brasileiras de capital aberto. Os autores analisaram 118 companhias listadas na B3 durante o período de 2010 a 2018. Seus resultados confirmaram que a surpresa positiva de lucro é capaz de gerar retornos anormais positivos após a divulgação dos resultados contábeis trimestrais. No entanto, o efeito moderador da concentração de investidores institucionais sobre a relação surpresa-retorno foi inconclusivo, pois não foram encontradas evidências estatísticas de que a concentração dos investidores institucionais possa alterar a direção ou a força que a surpresa positiva dos lucros causa nos retornos anormais.

O segundo estudo, “DETERMINANTES HIERÁRQUICOS DA INADIMPLÊNCIA DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO DE PESSOA FÍSICA”, de Renata Barreto Lima, Ricardo Goulart Serra e Luiz Paulo Lopes Fávero, teve os seguintes objetivos: (i) identificar os fatores determinantes da inadimplência (default) de financiamento imobiliário e (ii) verificar a existência de influência do contexto do indivíduo (agência bancária) na inadimplência. O estudo analisou 5.113 contratos de financiamento imobiliário de pessoas físicas pertencentes a 1.448 agências de uma instituição financeira de abrangência nacional, vigentes em 30 de setembro de 2019, utilizando um modelo logístico multinível. Esse modelo se mostrou superior ao modelo logístico tradicional (18,8% da variabilidade da probabilidade de inadimplência se refere ao nível agência). As características do indivíduo negativamente significativas são: idade, tempo de relacionamento, ser proventista e grau de instrução superior, e as características positivamente significativas são: grau de instrução até o ensino fundamental e a relação financiamento/renda. As variáveis sexo e estado civil não se mostraram significativas.

No terceiro artigo, intitulado “CONTÁGIO FINANCEIRO E INTERDEPENDÊNCIA ENTRE MERCADOS DA AMÉRICA LATINA E ESTADOS UNIDOS”, os autores Paulo Fernando Marschner, Paulo Sergio Ceretta, Adriano Mendonça Souza e Leonardo Gress de Lima analisam a existência e a magnitude do contágio financeiro e das interdependências entre os mercados acionários da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, México e Peru) e Estados Unidos. Os principais resultados mostraram que: i) o período pré-crise financeira é caracterizado por níveis insignificantes de interdependência entre os mercados da América Latina e EUA; ii) no período de crise o mercado americano teve um poder de explicação da variância da maioria dos mercados latino-americanos; e iii) posterior a crise, os vínculos dos mercados dessa região com o mercado americano permaneceram existentes, porém em menor magnitude.

O quarto artigo, intitulado “O FINANCIAMENTO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS À LUZ DAS TEORIAS PECKING ORDER E MARKET TIMING: EVIDÊNCIAS DA REGIONALIDADE”, dos autores Thayla Machado Guimarães Iglesias, Thayse Machado Guimarães, Vinícius Silva Pereira e Antônio Sérgio Torres Penedo, buscou compreender como os fatores macroeconômicos e as características das firmas impactam na definição da estrutura de capital das empresas brasileiras, tendo em vista o contexto regional. O estudo envolveu 426 empresas brasileiras, não financeiras, listadas na B3 durante o período de 2007 a 2017. Os resultados evidenciaram que a maioria das organizações está situada nas regiões sudeste e sul (86%), sendo o controle pelas regiões um fator importante na tomada de decisão a respeito do financiamento das empresas. Além disso, foi corroborada a teoria Pecking Order, no que tange às características das firmas, uma vez que as empresas tendem a priorizar a utilização de recursos internos ao de terceiros, especialmente em momentos de recessão econômica, quando há maior impacto nos lucros empresariais. No entanto, não foi ratificada a teoria Market Timing, o que sugere que as empresas não tendem a observar as janelas de oportunidade para a emissão dos títulos.

No quinto artigo, intitulado “A FALÁCIA DO PARADOXO: UMA ANÁLISE DO BINÔMIO RISCO-RETORNO NO MERCADO DE CAPITAIS BRASILEIRO”, de Vagner Antônio Marques, Bethânia Mara Lima Família Costa, Mariana Borges Lopes e Sarah Waichert Ramos, foi analisada a existência do Paradoxo de Bowman (PB) no contexto das empresas brasileiras listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3). O estudo analisou dados trimestrais, do período de 2008-2018, de 292 empresas listadas na B3 e um total de 9.387 observações firmas/ano. As evidências reforçaram a hipótese de associação

positiva entre o risco e o retorno, tanto para proxies de mercado quanto para dados contábeis. Entretanto, verificou-se que incertezas econômicas e/ou normativas podem prejudicar a preditividade dos retornos, resultando em uma relação espúria negativa entre o risco e o retorno.

O sexto artigo é intitulado “PERFORMANCE DE ANALISTAS BUY-SIDE E SELL-SIDE NO ATINGIMENTO DE PREÇOS-ALVO NO BRASIL”, de Fabio Renato Leite Colares e Fernando Caio Galdi, investigou a performance de analistas buy-side e sell-side brasileiros na previsão de preços-alvo. Este trabalho investigou a existência de vies, acurácia e nível de atingimento dos preços-alvo. A amostra foi composta por empresas brasileiras acompanhadas por tais analistas durante os anos de 2013 a 2018, preços-alvo estipulados por analistas buy-side de um investidor institucional brasileiro e do consenso de mercado dos analistas sell-side extraídos da Bloomberg. Os resultados indicaram a existência de vies mais otimista por parte dos analistas buy-side em todos os testes. Quando utilizadas todas as empresas da amostra, verificou-se melhor acuracidade e melhor nível de atingimento dos preços-alvo pelos analistas sell-side. Quando utilizada apenas empresas emissoras de ADR, não houve diferença na acurácia e no nível de atingimento dos preços-alvo, e o vies otimista se reduziu para os dois grupos de analistas.

O sétimo trabalho, intitulado “INFLUÊNCIA DA CAPACIDADE DE REDE E DO COMPARTILHAMENTO DE INFORMAÇÕES E DE CONHECIMENTO NA INOVAÇÃO ABERTA”, dos autores Silvana Mannes e Ilse Maria Beuren, analisou a influência da capacidade de rede e do compartilhamento de informações e de conhecimento na inovação aberta em startups relacionadas com grandes empresas. A população da pesquisa compreende 324 startups e a amostra as 144 respostas válidas. Os resultados revelaram influência direta e significativa entre compartilhamento de informações e inovação aberta, assim como entre compartilhamento de conhecimento e inovação aberta. Embora não se tenha encontrado influência direta da capacidade de rede na inovação aberta, foi observada mediação do compartilhamento de informações e conhecimento nessa relação, o que indica que a capacidade de rede pode ser um importante antecedente e impactar de maneira indireta no desempenho da inovação aberta. Conclui-se que as variáveis investigadas são importantes propulsores do desempenho da inovação aberta, de modo a reduzir riscos e trazer benefícios às startups nas relações interorganizacionais.

O oitavo trabalho é o “REPUBLICAÇÕES CONTÁBEIS, QUALIDADE DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL, CUSTO DA DÍVIDA E RETORNO DAS AÇÕES: UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE BRASIL E EUA”, de Paula Carolina Ciampaglia Nardi e Ricardo Luiz Menezes da Silva, analisou a relação entre as republicações contábeis e as características qualitativas da informação contábil, nomeadamente conservadorismo, persistência, relevância e tempestividade, bem como a relação entre o custo de captação de recursos junto de bancos e investidores, observando o custo da dívida e retornos de ações. O estudo considerou dados trimestrais de 2010 a 2018, comparando empresas brasileiras e americanas. Os resultados mostraram que as empresas que precisam republicar suas demonstrações financeiras apresentam informações contábeis de baixa qualidade. No caso dos EUA, os bancos e investidores não parecem reagir às republicações, mas, no Brasil, as empresas que precisam de financiamento bancário devem considerar que a republicação está relacionada a um aumento do custo da dívida.

O nono trabalho, intitulado “A SUSTENTABILIDADE E A COVID-19 AFETAM O DESEMPENHO, O VALOR E O RISCO DE FIRMAS NO BRASIL?”, de autoria de Thaissa De Oliveira, Duterval Jesuka, Fernanda Maciel Peixoto e Catarine Palmieri Pitanguí Tizziotti, investigou os impactos do índice de sustentabilidade da B3 e da pandemia Covid-19 sobre o valor, o desempenho e o risco de 494 firmas brasileiras listadas, no período de 2010 a 2020. Os principais resultados apontam que a adesão ao índice de sustentabilidade empresarial reduz significativamente o ROA, o ROE, o preço sobre valor patrimonial da ação, o Market-to-Book, o Beta e a Volatilidade das empresas brasileiras. As evidências mostram que no ano de 2020 houve redução no valor e no desempenho contábil das empresas brasileiras, influenciadas pelo surgimento e expansão da Covid-19.

O décimo e último artigo deste número é intitulado “LIDERANÇA, ESTILO DE PENSAMENTO CRIATIVO E INCENTIVOS PARA O DESEMPENHO NO TRABALHO EM STARTUPS” de Ricardo Suave e Andson Braga de Aguiar, examinou a relação entre liderança (transformacional versus transacional) e estilo de pensamento criativo (divergente versus convergente), depois a relação entre estilo de pensamento criativo e desempenho no trabalho e, por fim, se esta última relação depende do uso de incentivos. Os resultados demonstram que a liderança transformacional (transacional) possui relação positiva com pensamento divergente (convergente). Além disso, ambos os estilos de pensamento criativo possuem relação positiva com desempenho no trabalho. Por fim, o uso de incentivos influencia apenas a relação entre pensamento convergente e desempenho no trabalho, mas não a relação entre pensamento divergente e desempenho no trabalho.

A Equipe Editorial do ASAA Journal deseja a todos uma excelente leitura!

Prof. Dr. Orleans Silva Martins
Prof. Dr. Paulo Roberto da Cunha
Editores do ASAA Journal