

IV INTERNATIONAL FORUM ON MANAGEMENT

AS ORGANIZAÇÕES NA ERA DIGITAL | DESAFIOS PARA A SUSTENTABILIDADE

ORGANIZATIONS IN THE DIGITAL AGE | CHALLENGES FOR SUSTAINABILITY

5, 6 E 7 DE MARÇO DE 2020



UNIVERSIDADE ABERTA
LISBOA, PORTUGAL



IV INTERNATIONAL FORUM ON MANAGEMENT

AS ORGANIZAÇÕES NA ERA DIGITAL | DESAFIOS PARA A SUSTENTABILIDADE

ORGANIZATIONS IN THE DIGITAL AGE | CHALLENGES FOR SUSTAINABILITY

5, 6 E 7 DE MARÇO DE 2020

FICHA TÉCNICA

TÍTULO

IV INTERNATIONAL FORUM ON MANAGEMENT
AS ORGANIZAÇÕES NA ERA DIGITAL DESAFIOS PARA A SUSTENTABILIDADE
ORGANIZATIONS IN THE DIGITAL AGE - CHALLENGES FOR SUSTAINABILITY

EDITORES

Maria do Rosário de Matos Bernardo
Mário Carrilho Negas

PRODUÇÃO

Serviço de Produção Digital | Direção de Apoio ao Campus Virtual

EDIÇÃO

Universidade Aberta 2021

COLEÇÃO

CIÊNCIA E CULTURA, N.º 13

ISBN

978-972-674-886-1

DOI

<https://doi.org/10.34627/mqqw-1b67>

Este livro é editado sob a Creative Commons Licence, CC BY-NC-SA 4.0.
De acordo com os seguintes termos:
Atribuição-NãoComercial-Compartilhagual 4.0 Internacional

COMISSÕES

COMISSÃO DE HONRA

Professora Carla Oliveira, Reitora da Universidade Aberta

Professora Ana Costa Freitas, Reitora da Universidade de Évora

Professor Paulo Manuel Roque Águas, Reitor da Universidade do Algarve

Professor Raul Roucas Filipe, Presidente da Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril

Professor Pedro Dominguinhas, Presidente do Instituto Politécnico de Setúbal

COMISSÃO ORGANIZADORA

Mário Negas, Universidade Aberta

Maria do Rosário de Abreu de Matos Bernardo, Universidade Aberta

COMISSÃO EXECUTIVA

Mário Negas, Universidade Aberta

Maria do Rosário de Abreu de Matos Bernardo, Universidade Aberta

Rui Quaresma, Universidade de Évora

José Ventura, Universidade de Évora

Elisabete Felix, Universidade de Évora

Georgette Andraz, Escola Superior de Gestão Hotelaria e Turismo da Universidade do Algarve

José Rodrigo Guerreiro, Escola Superior de Gestão Hotelaria e Turismo da Universidade do Algarve

Maria de Lurdes Calisto, Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril

Nuno Gustavo, Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril

Luisa Cagica Carvalho, Escola Superior de Ciências Empresariais (ESCE) – Instituto Politécnico de Setúbal

COMISSÃO CIENTÍFICA

PRESIDENTE:

Professor Soumodip Sarkar, Vice-Reitor da Universidade de Évora

REVISORES:

Abilio Zacarias, ISEG - Lisbon School of Economics and Management

Alexandrino Ribeiro, Polytechnic Institute of Cávado and Ave (IPCA)

Alexia Dotras Bravo, Instituto Politécnico de Bragança / Centro de Literatura Portuguesa (Universidade de Coimbra)

Alvair Silveira Torres Junior, Universidade de São Paulo

Álvaro Cairão, Instituto Politécnico de Viana do Castelo

Amalia Carrasco, University of Seville

Amílcar Manuel do Rosário Oliveira, Universidade Aberta

Ana Azevedo, CEOS.PP / ISCAP / IPP

Ana Clara da Conceição Borrego, Instituto Politécnico de Portalegre

Ana Cristina Estima, University of Aveiro

Ana Cristina Mendes da Costa Limas, ISCA-UA

Ana Gonçalves, Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril (ESHTE)

Ana Isabel Inácio, ESHTE + CEG-TERRITUR + CITUR

Andre Vilares Morgado, AESE Business School

António Cardoso, UFP

António Carlos Gomes Dias, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

António M. C. Oliveira e Sousa, Instituto Superior de Engenharia da Universidade do Algarve

António Manuel Amaro Calheiros da Silva, Instituto Politécnico de Coimbra

António Teixeira, Universidade Aberta

Belem Barbosa, University of Aveiro

Bernardete Dias Sequeira, Faculdade de Economia da Universidade do Algarve

Bruno Sousa, Instituto Politécnico do Cávado e do Ave

Cândida Cadavez, ESHTE & IHC-FCSH-UNL

Carla Isabel Russo Vivas, Instituto Politécnico de Santarém

Carla Manuela Teixeira de Carvalho, Universidade de Aveiro - Instituto Superior de Contabilidade e Administração

Carla Marina Pereira de Campos, Universidade de Aveiro - Isca
Carlos Alberto Valente Dos Anjos, Universidade de Aveiro (ISCA-UA)
Carlos Lopez Cano Vieira, Instituto Superior Manuel Teixeira Gomes - Grupo Lusofona -ISMAT Portimão
Carlos Mata, Instituto Politécnico de Setúbal
Carolina Ruiz Moreno, Universidad de Sevilla
Célia Cristina da Silva Vicente, IPL - ISCAL
Célia Ramos, Universidade do Algarve - ESGHT e CinTurs
César Barros Lapa, Universidade de Vigo
Cesar Faustino da Silva Bastos, ISCA UA-Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro
Clara Silveira, ESTG/IPG
Cláudia Filipa Gomes Cardoso, Polytechnic Institute of Cávado and Ave - Management School
Cláudia Henriques, Algarve University
Cláudia Margarida Brito Ribeiro de Almeida, University of the Algarve - ESGHT
Cristina Gonçalves Góis, ISCAC
Cristina Maria Carapeto Pereira, Universidade Aberta
Dolores Gallardo Vázquez, University of Extremadura
Elisa Truant, University of Turin
Elisabete Gomes Santana Félix, University of Évora, CEFAGE-UÉ
Elisabete Neves, Polytechnic Institute of Coimbra - Coimbra Business School | ISCAC e UTAD/CETRAD
Georgette Andráz, Universidade do Algarve
Joana Leite, Polytechnic Institute of Coimbra - Coimbra Business School | ISCAC e CMUC
Joanna Krywalski da Silveira Santiago, ISEG-UL
João Nabais, Instituto Politécnico de Setúbal
João Reis, Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril | CiTUR
Joaquim Mourato, Instituto Politécnico de Portalegre
José Álvarez-García, University of Extremadura
José Biléu Ventura, Universidade de Évora / CEFAGE
José Rodrigo Guerreiro, Universidade do Algarve - ESGHT

Juan Antonio Torrecilla-Garcia, Universidad de Málaga
Kátia Cristiana Matos Ribeiro Lemos, Escola Superior de Gestão, Instituto Politécnico do Cávado e do Ave
Leonilde Reis, ESCE/IPS
Luísa Margarida Cagica Carvalho, CEFAGE, Universidade de Évora
M. Isabel Sanchez-Hernandez, University of Extremadura
Manuel Arnedo Geraldo, ESGHT
Manuel Joaquim de Sousa Pereira, ESCE-IPVC
Marc Jacquinet, Universidade Aberta
Márcia Duarte, Escola Superior de Gestão, IPCA
Maria Albertina Álvaro Marques, Instituto Politécnico de Viana do Castelo- Escola Superior de Saúde; Centro de Investigação CIIS
Maria Basílio, Instituto Politécnico de Beja
Maria de Lurdes Calisto, Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril
Maria do Rosário Matos Bernardo, Universidade Aberta
Maria Fernanda Ludovina Inácio Matias, Universidade do Algarve
Maria Patrocínio Ferreira Sobrinho Correia, Instituto Politécnico de Bragança
Mário Negas, Universidade Aberta
Marisol B. Correia, ESGHT, Algarve University
Miguel Gonçalves, Coimbra Business School - Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra (ISCAC)
Nuno Gustavo, Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril
Patrícia Quesado, ESG - IPCA
Paulo Alves, Católica Porto Business School
Paulo Duarte, Universidade da Beira Interior
Pedro Manuel Miranda Nunes, Escola Superior de Gestão do Instituto Politécnico do Cávado e do Ave e Universidade Aberta
Remedios Hernández-Linares, Universidad de Extremadura
Rita Baleiro, ESGHT - UALG
Rui Manuel da Costa Robalo, Instituto Politécnico de Santarém
Sandra Rebelo, CITUR
Sandra Sarabando Filipe, ISCA-UA
Sara Alexandra da Eira Serra, Instituto Politécnico do Cávado e do Ave

Sónia Maria da Silva Monteiro, Instituto Politécnico do Cávado e do Ave

Susana Catarino Rua, Escola Superior de Gestão - IPCA

Verónica Paula Lima Ribeiro, Instituto Politécnico do Cávado e do Ave

ÍNDICE

EDITORIAL	13
POSTER	16
A Investigação sobre o <i>Balanced Storecard</i> : Tendências de Evolução e Oportunidades de Investigação Futura	17
RESUMOS ALARGADOS	21
ÁREA TEMÁTICA: EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E TECNOLOGIA	22
The Intention to Use Apps Related to Caravaning: An Empirical Study	23
Corporate Intrapreneurship: An Effective Strategy at the Junction of Innovation and Knowledge-Based Employees Engagement Paradigm	25
Percepción de Nuevas Ventajas Competitivas Generadas por la Implantación de Product-Service Systems en el Sector Industrial en Andalucía <i>New Competitive Advantages Perception on the Basis of Product-Service Systems Implementation in Manufacturing Firms in Andalucia</i>	28
Dimensions Forming the Brand Value of a Music Festival: An Analysis of “Interestelar Sevilla (2018)”	33
A “Jornada do Herói” como Modelo do Percurso dos Fundadores de Startups	35
Paixão pelo Trabalho: Contributos para a Explicação do Empenhamento e dos Comportamentos de Inovação	37
Contributos do Marketing Interno para a Explicação do Empenhamento Organizacional: Estudo Desenvolvido em Instituições de Ensino Superior	39
Centralidade no Trabalho e Workaholism: Efeitos no Conflito Trabalho-Família	41
Entrepreneurial Ecosystems, a Taxonomy of Public Policies	43
Proporcionar Experiências Turísticas para Seniores Institucionalizados: Um Exemplo de Inovação Social no Turismo	45
Empreendedorismo na Administração Pública Local em Espanha: Divulgação de Informação através das Páginas Web	48
Conservation of Crafts and Collaboration Networks Between Small Entrepreneurs as Strengtheners of The Brand Image of a Historical and Singular District: The Case of Italy District, Santiago of Chile	50

The Motivational Profiles of Dark Immersive Theatre Experiences' Demand. The Case of "Muzeum"	53
Are Lisbon's Attractions Smart? Looking for Tourists' Perceptions	55
A Divulgação da Responsabilidade Social e o Desempenho Organizacional: Caso das Empresas com Títulos Cotados na Euronext Lisbon	57
Reformulação da Pirâmide de Maslow	60
The Relevance of Certain Relationship Variables in the User's Satisfaction to Health Services	62
ÁREA TEMÁTICA: TURISMO E SUSTENTABILIDADE	64
(De)Concentration Levels in the Hotel Industry in Portugal – Towards a Micro-Destination Approach	65
As Práticas de Inovação e de Criatividade dos Empreendimentos de Turismo no Espaço Rural (TER) e o Contributo para o Retorno dos Turistas à Região: O Caso do Alentejo	68
The Use of Visual Methods Applied to Tourism: An Exploratory Overview	70
Turismo e Desenvolvimento Sustentável: Uma Análise dos Impactos na República de Cabo Verde	72
ÁREA TEMÁTICA: ECONOMIA, FINANÇAS, CONTABILIDADE E controlo DE GESTÃO	75
Do Financial Stakeholders Value the Assurance of Sustainability Reports?	76
As Atividades de I&D são Relevantes para a Criação de Valor de Mercado? Caso do Mercado Ibérico	78
Determinants of Stock Prices: Evidence from PSI-20 Companies	80
O Contributo da Auditoria Externa e Interna para a Gestão: Estudo do Distrito de Braga	82
Efeito do Ensino da Auditoria no Audit Expectation GAP em Pato Branco: Papel do Auditor e das Firmas de Auditoria	85
ÁREA TEMÁTICA: TERCEIRO SETOR, ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, ENSINO, ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL	88
Decisão Clínica e Sustentabilidade Financeira: Estado da Arte e Hipóteses de Investigação	89

Internacionalização da Investigação. Uma Experiência Digital no Ensino Superior	92
Sustentabilidade Social no Contexto Digital: Inquietações a partir de Estudos de Caso no Alentejo	94
ARTIGOS	96
Produção Científica sobre Contabilidade: Um Estudo de Caso no Ensino Superior <i>Scientific Research on Accounting: A Case Study in Higher Education</i>	97
Análise Técnica ou Buy and Hold: evidência do período entre campanha de Trump e a primeira data para o Brexit <i>Technical Analysis or Buy and Hold: evidence from the period between Trump's campaign and the first date for Brexit</i>	118
O reconhecimento e a mensuração dos bens de domínio público: o caso dos municípios da sub-região portuguesa do Cávado <i>Recognition and measurement of public goods: the case of municipalities in the Portuguese subregion of Cávado</i>	144
O equilíbrio entre a família e o trabalho: existem diferenças de género em Portugal? <i>Work-family balance: are there gender differences in Portugal?</i>	166
Transparência ou opacidade nos municípios portugueses: dimensões e fatores determinantes <i>Transparency or opacity in Portuguese municipalities: dimensions and determinant factors</i>	193
Fatores condicionantes na adoção de tecnologias de viticultura de precisão em empresas portuguesas <i>Factors influencing the adoption of precision viticulture technologies in portuguese companies</i>	219
Divulgação de informação das concentrações de atividades empresariais nas empresas do IBEX 35	249
Fatores explicativos da (in)satisfação no trabalho: estudo empírico <i>Explanatory factors of (in) satisfaction at work: empirical study</i>	270
Sinner or saint investors: who are the best performers?	297
Design de Protótipo para Pessoa sem-abrigo - Contributos de Sustentabilidade <i>Prototype Design for Homeless People - Sustainability Contributions</i>	323
Análise da viabilidade de criação de um festival transformacional <i>Viability analysys of a Transformational Festival Creation</i>	350

Vida da roça para gente da cidade: uma proposta de turismo rural na zona da Mata Potiguar (RN - Brasil) <i>Rural life for urban people: a proposal for rural tourism in the Potiguar forest area (RN -Brazil)</i>	378
Avaliação da qualidade do serviço oferecido pela startup AIRBNB durante os períodos pré e pós megaeventos no Brasil <i>Quality assessment of the service offered by the startup AIRBNB during the pre and post mega events in Brazil</i>	405
O efeito da informação contabilística e das regras fiscais no desempenho das PME	428
La formación en competencias transversales y en responsabilidad social como medida de las expectativas de los estudiantes en la universidad <i>Training in transversal competences and social responsibility as a measure of the expectations of students at the university</i>	461
Apoio público à P&D&I e orientação empresarial: o efeito moderador de ser uma empresa familiar <i>Public support for R&D&I and entrepreneurial orientation: the moderating effect of family business status</i>	496
SIMPÓSIO DE INVESTIGAÇÃO	523
TURISMO E LITERATURA: A SUSTENTABILIDADE E O DIGITAL	524
SUSTENTABILIDADE SOCIAL NO CONTEXTO DIGITAL	534
EDUCAÇÃO E SOCIEDADE DIGITAL	535

EDITORIAL

O *International Forum on Management* (IFM) é uma iniciativa conjunta da Universidade Aberta com a Universidade do Algarve, a Universidade de Évora, a Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril e o Instituto Politécnico de Setúbal, que se tem realizado anualmente desde 2017.

Este é um evento de reflexão e partilha de conhecimentos, perspetivas e abordagens, que procura contribuir para a divulgação de conhecimento científico, desenvolvimento de boas práticas organizacionais e formulação de políticas públicas.

A 4.^a edição do IFM (IV IFM) realizou-se na Universidade Aberta nos dias 5, 6 e 7 de março de 2020, tendo como tema principal: “As organizações na era digital – desafios para a sustentabilidade”.

Foram acolhidas apresentações científicas nas seguintes áreas:

- | Aspetos culturais na gestão global
- | Contabilidade e controlo de gestão
- | Direito
- | Empreendedorismo e inovação
- | Ética e responsabilidade social
- | Finanças e economia
- | Gestão ambiental
- | Gestão de recursos humanos
- | Gestão estratégica
- | Gestão e valorização do património
- | Marketing
- | Metodologias de ensino
- | Planeamento e ordenamento territorial
- | Tecnologias e sistemas de informação

| Terceiro sector e administração pública

| Turismo

Os trabalhos científicos apresentados, no formato de poster, resumo alargado ou artigo completo (*full paper*), e em português, espanhol ou inglês, foram previamente submetidos a uma rigorosa avaliação pelos membros da respetiva comissão científica, em *double blind peer review policy*, que permitiu a seleção dos melhores para serem debatidos nas sessões do IV IFM, contribuindo sem dúvida para o fortalecimento do conhecimento científico e dos objetivos deste evento.

O evento, para além das várias sessões paralelas para a apresentação dos trabalhos, contou ainda com 3 simpósios temáticos:

| Turismo e Literatura: a sustentabilidade e o digital

| Sustentabilidade Social no Contexto Digital

| Educação e Sociedade Digital

Nas sessões plenárias estiveram presentes 3 oradores convidados:

| Doutor André Magrinho

Adjunto do Presidente da Fundação AIP

“Estudo do impacto económico da FIL e Centro de Congressos de Lisboa”

| Professor Doutor José Manuel Simões

Instituto de Geografia e Ordenamento do Território (IGOT) – Universidade de Lisboa

“Turismo”

| Professor Doutor Nuno Oliveira Pinto

Universidade Aberta; EuroDefense - Senior Consultant

“O Brexit e o novo Quadro Financeiro Plurianual da UE”

No âmbito do IV IFM foi instituído o prémio “Professora Cristina Gonçalves” para melhor artigo completo (*full paper*), em homenagem à Professor Cristina Gonçalves que foi um dos membros fundadores do *International Forum on Management*, tendo contribuído para o sucesso deste Forum quer com os seus conhecimentos científicos, quer com o seu dinamismo, trabalho e empenho.

Nesta edição o prémio “Professora Cristina Gonçalves” para melhor artigo completo (*full paper*), foi atribuído ao trabalho científico intitulado: “Produção Científica sobre Contabilidade: Um Estudo de Caso no Ensino Universitário Politécnico” de Patrícia Quesado e Susana Catarino Rua.

Os Editores

Maria do Rosário de Matos Bernardo

Mário Carrilho Negas



POSTER



A INVESTIGAÇÃO SOBRE O BALANCED SCORECARD: TENDÊNCIAS DE EVOLUÇÃO E OPORTUNIDADES DE INVESTIGAÇÃO FUTURA

Patrícia Rodrigues Quesado | pquesado@ipca.pt

Instituto Politécnico do Cávado e do Ave – Escola Superior de Gestão, Portugal

Lúcia Lima Rodrigues | lrodrigues@eeg.uminho.pt

Universidade do Minho – Escola de Economia e Gestão

Beatriz Aibar-Guzmán | beatriz.aibar@usc.es

Universidade de Santiago de Compostela, Espanha

Objetivo: O objetivo deste estudo é analisar as publicações internacionais sobre o Balanced Scorecard (BSC), utilizando a base Web of Science, no período 2014-2018, identificando tendências de evolução e oportunidades de investigação futura, através do recurso a técnicas bibliométricas e a uma revisão sistemática da literatura.

Em particular, visa-se identificar quais os temas mais pesquisados; revistas científicas onde foram publicados os artigos; número de publicações por autor; anos com maior número de publicações; tipo de abordagens metodológicas mais utilizadas (abordagem de pesquisa e métodos de recolha de dados); setores pesquisados, entre outros aspectos.

Metodologia: Baseando-se em técnicas bibliométricas, o estudo foi realizado na base Web of Science através de uma revisão sistemática da literatura, teórica e empírica, sobre a produção científica relativa ao BSC no período 2014-2018.

A utilização da base de dados Web of Science justifica-se por se tratar de uma base de dados multidisciplinar bastante conceituada na comunidade académica que reúne um conjunto de revistas consideradas como de elite nas diferentes áreas de investigação.

Relativamente à recolha e análise da informação, numa primeira fase, realizamos uma pesquisa em julho e agosto de 2018, através da base de dados Web of Science, de documentos que apresentavam no tópico a expressão “Balanced Scorecard” ou “BSC”. Reduzimos o estudo aos últimos cinco anos devido ao elevado número de publicações existente sobre a temática e para apresentarmos o panorama atual

da investigação nesta área. Esta pesquisa teve como resultado 376 documentos, sendo 247 artigos científicos, 123 papers e 6 revisões, 39 documentos no ano de 2018, 102 documentos em 2017, 97 documentos em 2016, 93 documentos em 2015 e 45 documentos em 2014.

Num segundo filtro consideramos apenas artigos publicados em revistas científicas por serem a maioria dos documentos obtidos e porque os papers, regra geral, não apresentam cariz científico, o que fragiliza muito a fundamentação teórica, já que são ainda considerados como etapa de obtenção de sugestões e críticas voltadas à sua melhoria. Este segundo filtro reduziu a nossa pesquisa para 247 artigos científicos, distribuídos da seguinte forma: 34 artigos em 2018, 68 artigos em 2017, 59 artigos em 2016, 62 artigos em 2015 e 24 artigos em 2014.

Finalmente, num terceiro filtro, restringimos as categorias a: *Business*, *Business Finance* e *Management* pois são aquelas estritamente relacionadas com a área de pesquisa *Business Economics*. Este filtro reduziu a nossa pesquisa para 119 artigos científicos.

Resultados: A divulgação de estudos bibliométricos na área da contabilidade tem aumentado nos últimos anos. Estes estudos permitem ao investigador identificar com rapidez as revistas, os autores, os subtemas investigados, os principais métodos e abordagens de investigação utilizadas, setor económico e tipo de organização, entre outros aspectos, evidenciando possíveis lacunas de investigação, quer em termos teóricos quer em termos empíricos, que possam ser investigadas no futuro.

No estudo realizado foi possível constatar uma tendência crescente na publicação de artigos a partir de 2014, destacando-se as publicações em parceria e a sua dispersão em revistas de diferentes áreas (em concreto, nas áreas da gestão e contabilidade). Observamos também a predominância de estudos qualitativos (nomeadamente de estudos de caso) e de questionários, como método principal de recolha de dados.

No que concerne às principais temáticas estudadas, verificamos que vários artigos são propostas de adaptação ou integração do BSC com outras metodologias e que os estudos estão essencialmente concentrados em grandes empresas pertencentes ao setor privado, em detrimento de pequenas e médias empresas e

de organizações públicas e sem fins lucrativos. Este resultado ressalta a necessidade de se desenvolverem mais estudos neste tipo de organizações.

As principais limitações do estudo realizado centram-se no fato de se ter utilizado apenas a base de dados *Web of Science* e nos filtros utilizados. Para futuras investigações poderão ser incluídas outras palavras-chave na pesquisa, ampliar a pesquisa a outras fontes e ampliar o horizonte temporal. Podemos também analisar outras variáveis como, por exemplo, a origem das fontes utilizadas; utilização de teorias de base para a realização de pesquisas.

Originalidade: Diversos investigadores têm dedicado as suas pesquisas a estudar a utilização e conhecimento do BSC, o seu processo de implementação, as principais vantagens e contribuições do mesmo, assim como os seus aspectos críticos. Não obstante, são raros os estudos bibliométricos realizados sobre esta temática. Aliás, desconhecemos, até ao momento, a realização de estudos anteriores em Portugal sobre a produção científica existente na temática BSC.

Atendendo a que ainda é uma temática atual e relevante, e mais de vinte e cinco anos após o aparecimento do BSC, consideramos que será fundamental, tanto para académicos como para gestores/administradores, a realização de um estudo bibliométrico, através de uma revisão sistemática da literatura, para identificar a produção científica atual sobre esta temática e fomentar a investigação nesta área de conhecimento, salientando tendências de evolução e oportunidades de investigação futura.

Por outro lado, destaca-se claramente a necessidade de se desenvolver investigação na área da contabilidade, atendendo à sua importância na sociedade atual como ferramenta de fornecimento de informações que apoiam o processo de tomada de decisão, incrementando o conhecimento científico nesta área.

Contributos: A relevância da pesquisa é traçar um perfil geral sobre a produção científica sobre o BSC nos últimos anos, fornecendo dados históricos e estatísticos para o fortalecimento dos estudos nesta área do conhecimento.

Esta análise bibliométrica com revisão sistemática da literatura é útil aos investigadores que pretendam fazer investigação futura na área, ao contribuir

para um maior conhecimento que lhes permitirá ao avaliar a quantidade de investigação realizada e a sua qualidade, fomentando a reflexão sobre tendências de evolução e, como tal, possibilitando um avanço no desenvolvimento científico.

Importa reforçar a consideração de que a investigação bibliométrica relacionada com a análise da produção científica sobre o BSC é considerada, por diferentes autores, como escassa e incompleta. Assim, este estudo bibliométrico serve como ponto de referência para investigações futuras na área da Contabilidade de Gestão, em particular na temática relativa ao BSC, evidenciando possíveis lacunas de investigação.

Referências

- Ferreira, F., & Diehl, C. (2013). Perfil da Produção Científica Brasileira sobre Balanced Scorecard. *Estratégia & Negócios*, 6(1), 54-88.
- Hoque, Z. (2014). 20 Years of Studies on the Balanced Scorecard: Trends, Accomplishments, Gaps and Opportunities for Future Research. *The British Accounting Review*, 46(1), 33-59.
- Montenegro, F., & Callado, A. (2018). Uma análise bibliométrica sobre o Balanced Scorecard no período de 2000 a 2016. *Custos e @gronegócios online*, 14(2), 17-36.
- Souza, T., Camparotti, C., Esposto, K., & Guerrini, F. (2014). Alignment of Balanced Scorecard Perspectives with Supply Chain Management Objectives: A Literature Review. *Independent Journal of Management & Production*, 5(4), 1050-1070.
- Zimmerman, J. (2001). Conjectures Regarding Empirical Managerial Accounting research. *Journal of Accounting and Economics*, 32, 411-427.



RESUMOS ALARGADOS





ÁREA TEMÁTICA
EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E TECNOLOGIA



THE INTENTION TO USE APPS RELATED TO CARAVANING: AN EMPIRICAL STUDY

María Asunción Grávalos Gastaminza | gravalos@uhu.es

Universidad de Huelva, España

Rocio Hernandez Garrido | rocio.hernandez@dem.uhu.es

Universidad de Huelva, España

Cinta Pérez Calañas | cinta.calanas@decd.uhu.es

Universidad de Huelva, España

Purpose: The aim is to propose a theoretical model of factors that have an influence in the intention to use apps related to caravaning to plan their travel.

Theoretical framework: The speed of the tourism development, internet technology development and the increasingly popularity of smartphones has brought opportunities for the tourism industry through apps (Gupta & Dogra, 2017; Ukpabi & Karjaluoto, 2017). Within the tourism sector, caravaning is a relevant new sector which is one of least affected by the crisis.

Design/methodology/approach: The proposed model and its hypotheses were tested using structural equation modeling, applying the PLS technique. The sample consisted of 342 individuals who have ever used apps to plan their trip in a camper.

Findings: The results showed that trust and caravaning context affected positively purchase intention and perceived value. Besides, perceived value influenced directly on intention to use apps to plan their trips. Moderating effects of age, gender and professional situation in the formation of purchase intention were also discussed.

Research, Practical & Social implications: It has practical implications for marketing practitioners and managers of apps to design their strategic plans more effectively. The segmentation of apps users can help tourism company managers to better understand the formation of intention to use a app.

Originality/value: It contributes to literature because there are not studies that have analyzed caravaning sector. Furthermore, we use variables that have been studied as having an influence on intention to use new technologies, analyzing if they are relevant in the intention to use apps for planning a travel in a camper.

Keywords : Caravaning, camper, tourism, apps

References

- Gupta, A., & Dogra, N. (2017). Tourist adoption of mapping apps: a UTAUT2 perspective of smart travellers. *Tourism and hospitality management*, 23(2), 145-161.
- Ukpabi, D. C., & Karjaluoto, H. (2017). Consumers' acceptance of information and communications technology in tourism: A review. *Telematics and Informatics*, 34(5), 618-644.

CORPORATE INTRAPRENEURSHIP:AN EFFECTIVE STRATEGY AT THE JUNCTION OF INNOVATION AND KNOWLEDGE-BASED EMPLOYEES ENGAGEMENT PARADIGM

Juan Antonio Torrecilla-García | juantorrecilla@uma.es

Universidad de Málaga, España

Georgette Andraz | gandraz@ualg.pt

Universidade do Algarve – ESGHT, Portugal

Agnieszka Grazyna Skotnicka | askotnicka@uma.es

Universidad de Málaga, España

Purpose: The objective of this article is to examine the relation between the creation of new products and services, in the scope of the general innovation strategy, and the implementation of active policies of Intrapreneurship or Corporate Entrepreneurship in big IT-related companies in Andalusia. Due to the exponential changes in the market rules of IT branches as well as incremental speed of technology development, many established companies need to approach the innovation management in different way. The Intrapreneurship is becoming, once again, the focus of interest of scholars and business leaders. As the Corporate Entrepreneurship initiatives can become both the source of viable innovation or R&D solutions, and the motivational spark that facilitate the knowledge generation and circulation within the companies' structures.

Theoretical framework: Intrapreneurship is a concept closely related to the innovation practice within an organization in the mode that employees undertake new development or business initiatives and pursue different opportunities. Historically, considered as a strategy focused on creation of spin-out or new product development, nowadays the intrapreneurship is considered more widely as a way to transform organizations 'knowledge, innovations and alliances repositories (Baruah & Ward, 2015). Gawke et al., (2017) highlight that the essence of intrapreneurship is also empower the work motivation and employees engagement as a strategic growth and innovation scope for many companies, in particular those which sustainability depends on the talent retention. The innovations raised from "ivory towers" of R&D departments become highly insufficient when technology-based

or knowledge-oriented branches considered (Boyles, 2016). Some studies carried out in Spain (Turro et al., 2016) argue intrapreneurship to be more than just a way of increasing the level of diversified innovation and productivity of organizations.

Approach: Methodologically, the present research is an initial exploratory study preceded by the scoping literature review. This exploratory research, which features 18 in-depth interviews with R&D and HR managers of big and medium Andalusian companies, examines how the conscious intrapreneurship policy within the organization can enhance both innovation inputs and outputs, and knowledge generation by organization's members (employees and managers).

Findings: The main findings of the research present the general interest in intrapreneurship in the IT-linked companies in Andalusia. Although, the corporate entrepreneurial dynamics are not widely explored within existing organizations, the intrapreneurial strategies gain the favor of almost all participants. The key motivations of potential intrapreneurship policy implementation lie in the talent retention and effective knowledge management more than viable innovations generations. Hence, we conclude the Knowledge Spillover Theory of Intrapreneurship (Braunerhjelm et al., 2018) becomes of relevance for any further research or management studies or considerations.

Research, Practical & Social implications: The results of the study, even in this exploratory, initial stage, have important and highly relevant policy and research implications. Whereas previous scoping review of literature has shown the intrapreneurship is still the field to be fully analyzed. The in-depth interviews have demonstrated that the more emergent technology involved in the innovation processes of the company, the major interest in the corporate entrepreneurship initiative. As the limitations of present research considered, the further field study on intrapreneurship – pre- and post-implementation- is required to be able prove it as a way to enhance internal cross-fertilization of knowledge and improve knowledge spillovers due to employee's engagement.

Originality/value: This study centered on whether corporate intrapreneurial activities may yield positive consequences for company innovation processes and the talent

retention. Following the theory of Knowledge Spillovers of Intrapreneurship, the study aimed to provide insights into the interrelatedness of employee intrapreneurship, work engagement and innovation management of IT-linked companies in Andalusia.

Keywords: Intrapreneurship, corporate entrepreneurship, innovation strategy, innovation management, knowledge spillovers.

References:

- Baruah, B., & Ward, A. (2015). Metamorphosis of intrapreneurship as an effective organizational strategy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 811-822.
- Boyles, J. L. (2016). The isolation of innovation: Restructuring the digital newsroom through intrapreneurship. *Digital Journalism*, 4(2), 229-246.
- Braunerhjelm, P., Ding, D., & Thulin, P. (2018). The knowledge spillover theory of intrapreneurship. *Small business economics*, 51(1), 1-30.
- Gawke, J. C., Gorgievski, M. J., & Bakker, A. B. (2017). Employee intrapreneurship and work engagement: A latent change score approach. *Journal of Vocational Behavior*, 100, 88-100.
- Turro, A., Alvarez, C., & Urbano, D. (2016). Intrapreneurship in the Spanish context: a regional analysis. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(5-6), 380-402.

**PERCEPCIÓN DE NUEVAS VENTAJAS COMPETITIVAS GENERADAS
POR LA IMPLANTACIÓN DE PRODUCT-SERVICE SYSTEMS EN EL SECTOR INDUSTRIAL
EN ANDALUCÍA**

**NEW COMPETITIVE ADVANTAGES PERCEPTION ON THE BASIS
OF PRODUCT-SERVICE SYSTEMS IMPLEMENTATION IN MANUFACTURING FIRMS
IN ANDALUCIA**

Juan Antonio Torrecilla-García | juantorrecilla@uma.es

Universidad de Málaga, España

María del Carmen Pardo-Ferreira | carmenpf@uma.es

Universidad de Málaga, España

Agnieszka Grażyna Skołnicka | askotnicka@uma.es

Universidad de Málaga, España

Juan Carlos Rubio-Romero | juro@uma.es

Universidad de Málaga, España

Resumo: El presente trabajo de investigación indaga en cómo son percibidas por los directivos de las empresas industriales de la Comunidad Autónoma de Andalucía (España), las ventajas competitivas de la implantación de modelos de negocios basados en la servilización, en particular los denominados Product-Service-Systems (PSS). El significativo interés académico y empresarial por la operativa de PSS, junto con la integración de nuevos enfoques y nuevos modelos de negocios, centrados en la satisfacción de las necesidades o el aprovechamiento, y no necesariamente en la posesión del producto, supone un gran potencial para incrementar la competitividad y mejorar las ventajas competitivas de las empresas industriales en Andalucía. El creciente impacto de la transformación digital crea un marco de oportunidades para un giro estratégico de las empresas tradicionalmente dependientes de las materias primas y cuyas ventajas competitivas recaen en optimización de las tecnologías y los procesos productivos. Esta investigación busca la confirmación si las decisiones tomadas en el marco de implantación de PSS en las empresas manufactureras, tienen reflejo real en los cambios de las políticas internas de la I+D+i y de las políticas de consolidación en los mercados. No obstante, partiendo de los resultados obtenidos y para una visión más integral

se considera necesario continuar el análisis ampliando el foco a la percepción de la complejidad y eficacia del proceso de la implantación de PSS, como uno de los factores decisivos para el cambio del modelo de negocio de las empresas.

Abstract: The main purpose of present work is to inquire relative importance that CEOs and R&D Managers of manufacturing firms give to the servitization. The concept of Product Service Systems (PSS) is raising significant interest both at the academic and business levels. The reality of the digital transformation of economies has come to demonstrate the potential the PSS present for the creation of solutions better adapted to the needs of the clients. Hence, it increases the profitability perceived by the company and it reduces the environmental impacts. The integration of new approaches and new business models focused on satisfying needs or centred on the use, and not necessarily on product possession, has great potential to increase the competitiveness and to improve the competitive advantages of industrial companies in the region of Andalusia. This research seeks the confirmation of the statement that even if the competitive advantages of PSS are perceived, the impact of the specific PSS opportunities on the R&D department efficiency, as well as on entry or consolidation on different markets, are quite limited. Hence, on the basis of the study results, the adequate and integrated analysis requires the further study on PSS strategic and operative implementation models in manufacturing organizations.

Introdução: La servilización emerge como una alternativa viable a la hiperespecialización de los modelos de negocios de empresas manufactureras a nivel global. Los avances de la digitalización y de la transformación digital de los fabricantes enmarcados en diversos sectores, hacen posibles nuevas maneras de garantizar los ingresos en entornos de incertidumbre y de cambios, donde la generación de nuevos productos acarrea riesgos significativos para las empresas. Uno de los modelos de mayor complejidad estratégica y operativa de la servilización son los denominados Product-Service Systems (PSS) (Vezzolli et al., 2017). El modelo PSS avanza hacia atributos intangibles en la conceptualización del producto entendido hasta la fecha, tradicionalmente tangible. Esta modalidad de servilización propone una fusión o integración de estos con servicios intangibles, revalorizando la oferta y cubriendo aún más necesidades que las que se cubrían

anteriormente (Sassanelli et al., 2015). El modelo PSS aporta numerosas ventajas a las empresas que decidan implementarlos en sus modelos de negocios, pero existen distintas dificultades para llevar a cabo su implantación (Adrodegari et al., 2015). Desde la perspectiva de la sostenibilidad empresarial, el impacto positivo de PSS sobre el medio ambiente y en los procesos de abastecimiento de las materias primas, se genera, gracias a la reutilización, reciclaje y reducción de recursos presentes en la oferta (Tukker & Tischner, 2006; Tukker, 2015). Estos cambios conllevan modificaciones relevantes tanto a nivel externos (percepción que el cliente obtiene de la empresa, la forma de cumplir los requerimientos del cliente), como internos (capacidades de los empleados, planificación interna). De esta forma la dualidad servicio-productos se convierte en una esencial decisión estratégica, que debe de ser interiorizada, meditada y organizada meticulosamente debido a los importantes retos que conlleva (Vladimirova et al., 2011).

Objetivos: Contrastar con la realidad empresarial como la percepción de las oportunidades de implantación de PSS en empresas manufactureras influye sobre las decisiones estratégicas sobre acometer I+D interna y el impacto sobre la consolidación de la empresa en un sector productivo concreto. Se pretende definir un marco de factores que fomentan o limitan la implantación de los modelos de negocios basados en PSS en las empresas industriales ubicadas en Andalucía. Con especial interés en las empresas de alta tecnología, tales como Telecomunicaciones, Electrónica o Aeronáutica, siendo dichos sectores de interés estratégico para la región.

Metodología/Abordagem: Este estudio abarca dos fases comenzando una encuesta inicial a 50 empresas industriales de la región de Andalucía, España. Tras la recogida y procesamiento de los resultados se lleva a cabo, a fin de profundizar en los hallazgos más relevantes, un estudio más específico del impacto estratégico de la PSS con la aplicación del Método DELPHI, cuyo panel de expertos se compone de ocho expertos: directores de la I+D+i y directores generales de empresas manufactureras de alta tecnología (Electrónica, Telecomunicaciones, Aeronáutica).

Conclusões/Resultados: En la presente investigación confirma la hipótesis inicial sobre el impacto estratégico y operativo de la implementación de PSS en las organizaciones industriales. Este enfoque de servilización puede suponer, según varios autores consultados y en la percepción de los directivos de las empresas productivas andaluzas, un cambio de paradigma de los fundamentos de la ventaja competitiva de sectores manufactureros en la era de la evolución tecnológica y de la escasez de materias primas. Por tanto, la ventaja que presenta PSS depende: directamente del nivel de concienciación sobre las oportunidades de operar en dos ámbitos (tangible e intangible); de llevar a cabo varias estrategias a la vez (producto, servicio, mixto); e indirectamente, de reposicionar la imagen de la empresa en la mente de los clientes.

Implicações da investigação: Enmarcado en las tendencias de management actuales surgidas de nuevos modelos de negocios, el PSS implica un profundo cambio a nivel de análisis del entorno y de la gestión de la ventaja competitiva por parte de los directivos. La escasa incorporación de sistemas avanzados de producción, el bajo nivel de digitalización en la gestión de los procesos, al igual que en la generación de la I+D+i, y la inexistencia de industrias 4.0 consolidadas, hacen de Andalucía un territorio poco competitivo dentro de un mercado globalizado. Estas carencias son las que deben motivar a las empresas a ampliar sus miras e interesarse por nuevos modelos de negocios centrados en las oportunidades como es el caso de la servilización.

Originalidade: Aunque no exento de las limitaciones, el análisis acometido en este estudio es uno de primeros que se llevan a cabo en los sectores industriales en Andalucía. El enfoque de la servilización en la modalidad de PSS es un desafío, tanto para las empresas como para la región, dada la situación estructural, tecnológica y coyuntural actual. En las futuras etapas de investigación se pretende elaborar modelos eficaces de procesos de implantación de PSS en sectores concretos de manufactura andaluza.

Palavras-chave: servilización, ventaja competitiva, empresas manufactureras, Product-Service Systems, modelo de negocio.

Referências:

- Adrodegari, F., Alghisi, A., Ardolino, M., & Saccani, N. (2015). From ownership to service-oriented business models: a survey in capital goods companies and a PSS typology. *Procedia CIRP*, 30, 245-250.
- Sassanelli, C., Pezzotta, G., Rossi, M., Terzi, S., & Cavalieri, S. (2015). Towards a Lean Product Service Systems (PSS) Design: state of the art, opportunities and challenges. *Procedia CIRP*, 30, 191-196.
- Tukker, A. (2015). Product services for a resource-efficient and circular economy—a review. *Journal of cleaner production*, 97, 76-91.
- Tukker, A., & Tischner, U. (2006). Product-services as a research field: past, present and future. Reflections from a decade of research. *Journal of cleaner production*, 14(17), 1552-1556.
- Vezzoli, C., Kohtala, C., Srinivasan, A., Xin, L., Fusakul, M., Sateesh, D., & Diehl, J. C. (2017). *Product-service system design for sustainability*. Routledge.
- Vladimirova, D., Evans, S., Martinez, V., & Kingston, J. (2011). Elements of change in the transformation towards product service systems. In *Functional thinking for value creation* (pp. 21-26). Springer, Berlin, Heidelberg.

DIMENSIONS FORMING THE BRAND VALUE OF A MUSIC FESTIVAL: AN ANALYSIS OF “INTERESTELAR SEVILLA (2018)”

Elena García de Soto Camacho | elena.gardeso@dem.uhu.es

Universidad de Huelva, España

Purpose: This research aims to identify the dimensions that form the brand value of the “Interestelar Sevilla” festival and its influence on the satisfaction and behavioral intention of the assistants.

Theoretical framework: We start with the model of Aaker (1996) in which the brand value is conformed by four dimensions: notoriety, image / associations, perceived quality and loyalty, exploring the direct or indirect influence on the satisfaction and behavioral intentions of the assistants.

Design/methodology/approach: A personal survey of the attendees of the “Interestelar Sevilla (2018)” festival was carried out obtaining a sample of 150. The model has been developed applying the partial least squares technique, contrasting the hypotheses through the SmartPLS 3.2.7.

Findings: The results show that notoriety, perceived quality and brand loyalty contribute positively and significantly to the global brand value of the festival. Likewise, the relationships between the global brand value, satisfaction and behavioral intention of the assistants are discussed in the results.

Research, Practical & Social implications: This research helps marketing and cultural managers generate a competitive advantage and assign better marketing strategies. Considering that loyalty is the most influential variable, it is essential that managers design their actions and marketing strategies to gain the loyalty of those attending the festival.

Originality/value: There are few studies that have analyzed music festival sector. Furthermore, we use variables that have already been studied in the literature as having an influence on brand value, satisfaction and behavioral intention.

Keywords: Behavioral intention, brand value, musical festival, satisfaction.

References:

- Aaker, D. (1996). Measuring brand equity across products and markets. *California Management Review*, 38, 102-12.
- Huang, C. C., Yen, S. W., Liu, C. Y., & Chang, T. P. (2014). The relationship among brand equity, customer satisfaction, and brand resonance to repurchase intention of cultural and creative industries in Taiwan. *International Journal of Organizational Innovation*, 6, 106-120.
- Keller, K. L. (1993). Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity. *Journal of Marketing*, 57, 1-22.
- Leenders, M.A. (2010). The relative importance of the brand of music festivals: A customer equity perspective. *Journal of Strategic Marketing*, 18, 291-301.
- Llopis-Amorós, M.P., Gil-Saura, I., Ruiz-Molina, M. (2018). The Role of Marketing Communications in Generating Brand Equity for an Event. *Event Management*, 22, 825-848.

A “JORNADA DO HERÓI” COMO MODELO DO PERCURSO DOS FUNDADORES DE STARTUPS

Ivo Dias de Sousa | Ivo.Sousa@uab.pt

Universidade Aberta, Portugal

Luísa Cagica Carvalho | luisa.c.carvalho@esce.ips.pt

Instituto Politécnico de Setúbal & CEFAGE, Universidade de Évora, Portugal

Objetivos: Este estudo tem um propósito adaptar a “Jornada do Herói” Aqui, a “Jornada do Herói” é utilizado como um modelo do percurso dos fundadores de startups. Os fundadores de Startups podem ser vistos como “heróis” (sobretudo os que têm sucesso) tal como nas histórias que a “Jornada do Herói” representa. Nesse sentido, a “Jornada do Herói” é adaptado ao percurso dos fundadores de Startups. ada uma das fases da “Jornada do Herói” é aqui adaptada às particularidades do percurso dos fundadores.

Referencial Teórico: A base teórica é a “Jornada do Herói” de Joseph Campbell.

Metodologia: Tendo em conta a revisão da “Jornada do Herói” e o percurso usual dos fundadores de startups, verificar se a “Jornada do Herói” se enquadra adequadamente no caminho percorrido pelos fundadores. Posteriormente, adaptar a “Jornada” de forma a podermos tirar mais facilmente ilações do percurso dos fundadores.

Conclusões/Resultados: A “Jornada do Herói” é facilmente adaptável ao percurso dos fundadores de startups. Isso deverá, nomeadamente, facilitar saber quais são os momentos mais cruciais no percurso.

Implicações da Investigação: De certa forma, a aplicação da “Jornada do Herói” de Joseph Campbell aos fundadores de startups e empreendedores é contribuir para o reconhecimento dos mesmos como heróis modernos. Eventualmente, poderá contribuir para que existam mais empreendedores.

Originalidade: Trazer para a análise do empreendedorismo, em geral, e das

startups, em particular, um quadro referencial mitológico, normalmente, aplicado na literatura.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Fundadores; “Jornada do Herói”; Modelo; Startups.

References:

Campbell, J. (2014) *The hero's journey: Joseph Campbell on his life and work*, USA, New World Library.

Vogler, C. (2007) *The writers journey: mythic structure for writers*, USA Michael Wiese production.

PAIXÃO PELO TRABALHO: CONTRIBUTOS PARA A EXPLICAÇÃO DO EMPENHAMENTO E DOS COMPORTAMENTOS DE INOVAÇÃO

Inês Evangelista

Universidade do Algarve, Portugal

Joana Vieira dos Santos | jcsantos@ualg.pt

Faculty of Human and Social Sciences, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Gabriela Gonçalves | ggoncalves@ualg.pt

Faculty of Human and Social Sciences, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Objetivos: O sucesso das organizações depende, em grande medida, dos comportamentos organizacionais dos seus colaboradores, os quais trabalham não só para obter recompensas monetárias, mas também para encontrar algo que lhes seja psicologicamente recompensador. Esta investigação procura analisar o contributo explicativo da paixão harmoniosa pelo trabalho no empenhamento organizacional afetivo e nos comportamentos de inovação.

Referencial Teórico: Segundo a Teoria da Autodeterminação, os funcionários envolvem-se, continuamente, em avaliações cognitivas e afetivas das características do ambiente de trabalho. As avaliações positivas conduzem à satisfação das necessidades psicológicas de autonomia, competência e relacionamento. Os ambientes que fomentem a satisfação das necessidades psicológicas básicas são necessários para o desenvolvimento da motivação intrínseca e da paixão pelo trabalho. A Paixão Harmoniosa está associada a resultados organizacionais mais positivos, como por exemplo, elevados níveis de desempenho, flow (Vallerand et al., 2003) e empenhamento organizacional afetivo (Forest, Mageau, Sarrazin, & Morin, 2011).

Metodologia: A amostra é constituída por 314 profissionais ativos, tendo preenchido um inquérito por questionário, com medidas adaptadas para a população portuguesa, para os constructos em análise.

Conclusões / Resultados: Os resultados deste estudo quantitativo mostram que a paixão harmoniosa contribui para a explicação do empenhamento afetivo e dos comportamentos de inovação dos profissionais; e que estes se encontram relacionados.

Originalidade: A investigação contribuiu para a compreensão da paixão harmoniosa pelo trabalho e como esta poderá afetar resultados importantes para a psicologia positiva.

Determinar como a paixão pelo trabalho poderá ser incrementada nos ativos humanos irá, provavelmente, ajudar a tornar a vida destes mais satisfatória e digna de ser vivida e a aumentar o poder competitivo das respetivas organizações (Vallerand & Verner-Filion, 2013).

Palavra-chave: comportamentos de inovação; empenhamento organizacional; paixão pelo trabalho.

Bibliografia:

Forest, J., Mageau, G. A., Sarrazin, C., & Morin, E. M. (2011). "Work is my passion": The different affective, behavioural, and cognitive consequences of harmonious and obsessive passion toward work. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 28(1), 27-40. doi: 10.1002/CJAS.170.

Vallerand, R. J., Blanchard, C., Mageau, G. A., Koestner, R., Ratelle, C., Léonard, M., Gagné, M., & Marsolais, J. (2003). Les passions de l'ame: on obsessive and harmonious passion. *Journal of personality and social psychology*, 85(4), 756-767. doi: 10.1037/0022-3514.85.4.756.

Vallerand, R. J., & Verner-Filion, J. (2013). Making people's life most worth living: On the importance of passion for positive psychology. *Terapia psicológica*, 31(1), 35-48. doi: 10.4067/S0718-48082013000100004.

CONTRIBUTOS DO MARKETING INTERNO PARA A EXPLICAÇÃO DO EMPENHAMENTO ORGANIZACIONAL: ESTUDO DESENVOLVIDO EM INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR

Joana Vieira dos Santos | jcsantos@ualg.pt

Faculty of Human and Social Sciences, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Gabriela Gonçalves | ggoncalves@ualg.pt

Faculty of Human and Social Sciences, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Cádia Sousa

School of Management, Tourism and Hospitality, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Objetivos: Nos contextos profissionais tem aumentado o debate sobre a importância de aspetos simbólicos que precisam ser humanizados, com base na confiança (Antonello & Godoy, 2010). A qualidade de uma organização depende dos colaboradores, da maneira como eles sentem a empresa como sua. Esta investigação procura analisar o contributo explicativo de algumas estratégias de marketing interno no empenhamento organizacional afetivo.

Referencial Teórico: Atualmente, todos os esforços são desenvolvidos para aumentar a competitividade e promover um melhor desempenho organizacional, o que leva a uma maior consciencialização sobre a importância dos profissionais nas organizações. Um interesse particular é o marketing interno, pois desempenha um papel relevante na motivação e no desenvolvimento pessoal dos funcionários e contribui para uma comunicação organizacional eficaz. O ambiente de trabalho e as pode ter implicações no relacionamento entre o trabalhador e a organização. Assim, é importante entender as relações entre esses temas e as características individuais que promovem um melhor desempenho organizacional.

Metodologia: A amostra é constituída por 300 profissionais ativos de instituições de ensino superior públicas, que preencheram um questionário, com medidas adaptadas à população portuguesa, para os constructos em análise.

Conclusões / Resultados: Os resultados são significativos relativamente à predição das práticas internas de marketing sobre o empenhamento afetivo e normativo.

Originalidade: A investigação contribuiu para a compreensão do poder explicativo do marketing interno sobre o empenhamento afetivo dos profissionais de universidades públicas portuguesas. A relação observada entre as variáveis estudadas permitiu compreender melhor as realidades existentes no ensino superior público português.

Palavras-chave: marketing interno; empenhamento organizacional; ensino superior.

Bibliografia:

Üzümcü, T. P., Günsel, A., & Yavaş, A. (2017). The consequences of internal marketing activities on emotional labor in tourism industry. *Journal of Human Sciences*, 14(2), 1909-1923. Retrieved from <https://www.j-humansciences.com/ojs/index.php/IJHS/article/view/4580>

Antonello, C. S., & Godoy, A. S. (2010). A encruzilhada da aprendizagem organizacional: uma visão multiparadigmática. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(2), 310-332; doi: 10.1590/S1415-65552010000200008.

CENTRALIDADE NO TRABALHO E WORKAHOLISM: EFEITOS NO CONFLITO TRABALHO-FAMÍLIA

Gabriela Gonçalves, ggoncalves@ualg.pt

Faculty of Human and Social Sciences, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Cátia Sousa

School of Management, Tourism and Hospitality, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Joana Vieira dos Santos | jcsantos@ualg.pt

Faculty of Human and Social Sciences, University of Algarve, Faro and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and Centre for Research in Psychology (CIP/UAL) and University of Algarve, Faro, Portugal

Objetivos: Este estudo pretende avaliar o efeito da centralidade no trabalho e do workaholism no conflito trabalho-família.

Referencial Teórico: Apesar da importância da família na vida dos indivíduos, o tempo dedicado às exigências profissionais tem vindo a aumentar. Esta situação poderá ser consequência de variáveis identitárias, entre elas, a centralidade no trabalho. Assim, é expectável que indivíduos mais centrados no trabalho se sintam mais envolvidos com o mesmo, o que pode conduzir ao workaholism. Vários estudos têm mostrado que a alta centralidade no trabalho está associada positivamente ao conflito trabalho-família e que o workaholism é preditor de maiores níveis de conflito entre as esferas profissional e familiar (e.g., Carr, Boyar, & Gregory, 2008; Pan, 2018; Smith & Clark, 2017; Torp, Lysfjord, & Midje, 2018).

Metodologia: Este estudo quantitativo contempla uma amostra de 247 participantes, que responderam a um questionário de autopercepção, cujos dados foram analisados através de análise de regressão no programa estatístico SPSS (v.25).

Conclusões/Resultados: Os resultados mostram que a centralidade no trabalho é preditora do workaholism, e que estas variáveis influenciam o conflito trabalho-família.

Implicações da investigação: Tanto o workaholism como o conflito trabalho-família acarretam prejuízos significativos para as organizações, pelo que a identificação dos fatores que potenciam ambas as situações, permitirá às organizações delinear estratégias de prevenção e intervenção junto dos seus colaboradores.

Originalidade: Este estudo fornece um modelo de antecedentes do conflito trabalho-família que pode ser útil em pesquisas futuras.

Palavras-chave: centralidade no trabalho; conflito trabalho-família; workaholism.

Bibliografia:

Carr, J., Boyar, S., & Gregory, B. (2008). The moderating effect of work-family centrality on work-family conflict, organizational attitudes, and turnover behavior. *Journal of Management*, 34(2), 244-262. doi/10.1177/0149206307309262.

Pan, S.-Y. (2018). Do workaholic hotel supervisors provide family supportive supervision? A role identity perspective. *International Journal of Hospitality Management*, 68, 59-67. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.09.013>

Smith, R., & Clark, M. (2017). Workaholism and Work-Family Conflict: Theoretical Perspectives, Empirical Findings, and Directions for Future Research. In J. Nicklin (Ed.), *Work-Life Balance in the 21st Century: Perspectives, Practices, and Challenges* (pp. 1-28). NY: Nova Science Pub.

Torp, S., Lysfjord, L., & Midje, H. (2018). Workaholism and work–family conflict among university academics. *Higher Education*, 76(6), 1071-1090. <https://doi.org/10.1007/s10734-018-0247-0>

ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS, A TAXONOMY OF PUBLIC POLICIES

João Carlos Candeias | joao.c.d.candeias@gmail.com

CEFAGE-UE, University of Évora, Portugal

Purpose: Entrepreneurial ecosystems (EE) enclose a potential for sustainable venture creation and economic growth that has attracted the attention of governments and local authorities. Focusing on case studies, we evaluate policies, context and results, producing a taxonomy of public policies directed at creating and fostering EE.

Theoretical framework: EE theoretical lens provides a way to handle the complexity of entrepreneurship and through its systemic perspective search for answers, concerning the prevalence and performance of entrepreneurship. As a systemic approach not only considers entrepreneurship as an outcome of the system but also the individual element's importance in the creation and preservation of EE (Stam, 2015, p. 1761) but emphasizes the context of productive entrepreneurship. Entrepreneurship is not only the output of the system, entrepreneurs are important players themselves in creating the ecosystem and keeping it healthy. This research briefing reviews the entrepreneurial ecosystem literature and its shortcomings, and provides a novel synthesis. The entrepreneurial ecosystem approach speaks directly to practitioners, but its causal depth and evidence base is rather limited. This article provides a novel synthesis including a causal scheme of how the framework and systemic conditions of the ecosystem lead to particular entrepreneurial activities as output of the ecosystem and new value creation as outcome of the ecosystem. In addition it provides a framework for analysing the interactions between the elements within the ecosystem. This offers a much more rigorous and relevant starting point for subsequent studies into entrepreneurial ecosystems and the regional policy implications of these. Keywords: "author": [{"dropping-particle": "", "family": "Stam", "given": "Erik", "non-dropping-particle": "", "parse-names": false, "suffix": ""}], "container-title": "European Planning Studies", "id": "ITEM-1", "issue": "9", "issued": {"date-parts": [[2015, 9, 2]]}, "note": "needed to shift policy focus from quantity (self employment.

Design/methodology/approach: A set of case studies was analysed using a systematic synthesis of qualitative cases approach. This approach is especially adequate for entrepreneurship research, it provides a deeper understanding of case studies and allows testing theories and hypothesis (Rauch, van Doorn, & Hulsink, 2014).

Findings: Public policies and support are crucial as they strongly condition EE development.

Research, Practical & Social implications: What public policies encourage the development of EE, what are their outcomes. In underdeveloped regions, what policies effectively boost EE development. Healthy EE need supportive political institutions (Acs, Stam, Audretsch, & O'Connor, 2017).

Originality/value: Though numerous studies have been published, the role of government/public policy has received little attention from scholars (Ferreira & Wanke, 2019). Knowing what policies are effective is fundamental for governments and public administration but also for all EE stakeholders.

Keywords: Entrepreneurial Ecosystems; public-sector; taxonomy, public policy

References:

Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B., & O'Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49(1), 1-10. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9864-8>

Ferreira, J. J., & Wanke, P. (2019). Entrepreneurial ecosystems and the Public Sector. *Socio-Economic Planning Sciences*.

Rauch, A., van Doorn, R., & Hulsink, W. (2014). A Qualitative Approach to Evidence-Based Entrepreneurship: Theoretical Considerations and an Example Involving Business Clusters. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(2), 333-368. <https://doi.org/10.1111/etap.12093>

Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759-1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>

PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS TURÍSTICAS PARA SENIORES INSTITUCIONALIZADOS: UM EXEMPLO DE INOVAÇÃO SOCIAL NO TURISMO¹

Marta Amaral | marta.amaral@ipbeja.pt

Instituto Politécnico de Beja e CiTUR, Portugal

Ana Isabel Rodrigues | ana.rodrigues@ipbeja.pt

Instituto Politécnico de Beja, Portugal

Alice Diniz | alice.dinis@ipbeja.pt

Instituto Politécnico de Beja, Portugal

Objetivos: O objetivo deste artigo é apresentar o turismo como instrumento de inovação social, através da criação de experiências turísticas destinadas a um segmento de mercado em crescimento, o senior, tendo por base o caso do Projeto VOLTO JÁ.

Referencial Teórico: Este é um projeto de intercâmbio de idosos institucionalizados em organizações de Economia Social, cujo modelo oferece aos seniores a possibilidade de, mediante um serviço de mobilidade entre instituições participantes vivenciarem experiências similares às de lazer e férias e, simultaneamente, fruírem de momentos culturais e de partilha, a custo zero.

O projeto enquadra-se nas correntes do desenvolvimento comunitário, e de turismo de base comunitária e constitui uma verdadeira forma de inovação social em que, só com a cooperação dos agentes do território, torna possível a concretização da sua missão.

Metodologia: Com este artigo pretende-se apresentar o processo de preparação dos programas de intercâmbio para o segmento senior e demonstrar o envolvimento da comunidade na elaboração dos pacotes turísticos, recorrendo à triangulação de vários instrumentos de recolha de dados (observação-participante, entrevistas semi-estruturadas, dados visuais, elicitação-livre), numa abordagem de investigação qualitativa ou “naturalística”.

¹ Baseado no Projeto Volto Já Programa de Intercâmbio Sénior (ref.^a ALT20-03-0145-FEDER-024111) co-financiado pelo Alentejo 2020, Compete 2020, Fundação para a Ciência e Tecnologia, coordenado pelo Instituto Politécnico de Santarém e em cooperação com o Instituto Politécnico de Beja e Santa Casa da Misericórdia.

Resultados: Os resultados obtidos relacionam-se com a organização e concretização de 12 mobilidades que assentaram num modelo e cooperação e efetiva parceria com os agentes locais, por serem eles os melhores conhecedores do território de base para a criação das experiências turísticas.

Implicações da investigação: O projeto apresenta um impacto importante ao nível da cooperação e inovação territorial e na inclusão de grupos mais frágeis da sociedade na vivência de experiências turísticas, contribuindo para a melhoria da sua qualidade de vida e bem estar.

Originalidade: Este estudo demonstra a importância deste tipo de projetos interinstitucionais e socialmente inovadores para proporcionar experiências turísticas dirigidas aos seniores.

Palavras-chave: Experiência turística; Desenvolvimento comunitário; Inovação social; Turismo senior; Projeto VOLTO JÁ.

Bibliografia:

Amaral, M., Oliveira, S., Leal, S., Vivas, C., Barradas, C., João, R., Jorge, N., Nascimento, J., Ferreira, M., Passarinho, A., Santos, C. & Rodrigues, A. (2019). Volto Já: Um modelo de negócio na área do turismo social de intercâmbio senior. *Book of Proceedings III International Fórum of Management*, Universidade de Évora, 151-158, ISBN: 978-989-8550-86-6

Amaral, M. (2016). A Cooperação entre os Stakeholders e o Desenvolvimento Turístico dos Territórios Rurais – o caso da sub-região do Baixo Alentejo (Alentejo-Portugal). *Turismo - Visão e Ação*, vol. 18, núm. 1, janeiro-abril, pp. 29-59. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=261056059003>

Gómez, C., Falcão, M., Castillo, L., Correia, S., & Oliveira, V. (2015). Turismo de Base Comunitária como Inovação Social: congruência entre os constructo. *Revista PASOS*. Vol. 13(5), 1213-1227, <https://doi.org/10.25145/j.pasos.2015.13.082>

Batra, A. (2009). Senior Pleasure Tourists: Examination of Their Demography, Travel Experience, and Travel Behavior Upon Visiting the Bangkok Metropolis, *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 10(3), 197-212, DOI: [10.1080/15256480903088105](https://doi.org/10.1080/15256480903088105)

Emmendoerfer, M., Silva, F., & Lima, A. (2011). Evidências de Inovação Social na Gestão Pública do Turismo em Minas Gerais - Brasil: O Modelo de Circuitos Turísticos em Análise. *Revista PASOS*, 9(2), 397-410, http://pasosonline.org/Publicados/9211/PS0211_14.pdf

Hyelin Kim, H., Eunju Woo, E., & Uysal, M. (2015). Tourism Experience and Quality of Life Among Elderly Tourists. *Tourism Management*, 46, 465-476.

EMPREENDEDORISMO NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA LOCAL EM ESPANHA: DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÃO ATRAVÉS DAS PÁGINAS WEB

Luís Cagica Carvalho

Instituto Politécnico de Setúbal (CICE-IPS) & CEFAGE, Universidade de Évora, Portugal

María Teresa Nevado Gil

Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo, Universidad de Extremadura, Cáceres, España

María Pache Durán

Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo, Universidad de Extremadura, Cáceres, España

Inna Paiva

Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), Business Research Unit (BRU-IUL), Lisboa, Portugal

Objetivos: O objetivo deste estudo é analisar as informações que os governos locais espanhóis fornecem aos empreendedores através dos seus portais institucionais. Foram escolhidos os governos locais das capitais provinciais espanholas que, conforme estabelecido no artigo 141 da Constituição Espanhola, são 50.

Referencial Teórico: Este trabalho aplica o referencial teórico desenvolvido em trabalhos preliminares em Portugal (Carvalho et al., 2018; Nevado et al., 2019).

Metodologia: A investigação aplica a técnica de análise de conteúdo usada em pesquisas anteriores (Beuren e Angonese, 2015; Carvalho, Pérez e Pache, 2019; Nevado, Gallardo e Carvalho, 2019; entre outros). Para fornecer essas informações, foram utilizados os indicadores propostos por Carvalho, Gallardo e Nevado (2018), compreendendo um total de 49 indicadores agrupados em 5 dimensões.

Conclusões/Resultados: Os resultados mostram que as capitais das províncias espanholas oferecem informações aos empresários por meio das suas páginas web, no entanto, o grau de informação que eles divulgam é baixo. Em relação à natureza da informação, podemos concluir que a mais disseminada é a de caráter geral, seguida de informações sobre empreendedorismo e disseminação digital e comunicação com o empreendedor. As informações divulgadas sobre recursos e empreendedorismo ativo, embora existam, são muito escassas.

Implicações da Investigação: Os resultados obtidos corroboram a existência de uma implicação dos governos locais espanhóis em relação à promoção do ecossistema empresarial ainda que com algumas limitações.

Originalidade: Considerando a importância atual do e-government e do acesso à informação através de ferramentas digitais este trabalho, aplicado pela primeira vez nas capitais provinciais espanholas contribui para uma melhor compreensão e diagnóstico sobre a divulgação de informação sobre empreendedorismo através das páginas web da administração pública local espanhola.

Palavras-chave: Administração Pública; Divulgação de Informação; Empreendedorismo; Municípios; Páginas Web

Referências:

Beuren, I. M. & Angonese, R. (2015). Instruments for determining the disclosure index of accounting information. Revista Eletrônica de Estratégia e Negócios – REEN 8(1), 120-144.

Carvalho, L., Gallardo, V. D., Nevado, G. M. T. (2018). Local municipalities' involvement in promoting entrepreneurship: An analysis of web page orientation to the entrepreneurs in Portuguese municipalities. In: Carvalho, L. (ed.), Handbook of Research on Entrepreneurial Ecosystems and Social Dynamics in a Globalized World, pp.1-19.

Carvalho, L. C., Pérez, C. E., & Pache, D. M. (2019). Implicación de los gobiernos locales en la promoción del emprendimiento: evidencia para España. Revista española de Documentación Científica, 42(1), 226.

Nevado, G. M. T., Gallardo, V. D., & Carvalho, L. (2019). Emprendimiento en la administración local: un estudio empírico de la información contenida en los portales electrónicos de los municipios del Alentejo, región de Portugal. Innovar, 29(71), 97-112.

CONSERVATION OF CRAFTS AND COLLABORATION NETWORKS BETWEEN SMALL ENTREPRENEURS AS STRENGTHENERS OF THE BRAND IMAGE OF A HISTORICAL AND SINGULAR DISTRICT: THE CASE OF ITALY DISTRICT, SANTIAGO OF CHILE

Stefania Pareti

Universidad de Alcalá, España

Blanca García Henche | blanca.garcia@uah.es

Universidad de Alcalá, España

Purpose: The purpose of the study is to explore how conserving crafts and strengthening local commerce through collaboration between entrepreneurs, enhance the consolidation of the brand image of a historic and unique district. The study seeks to find an answer: to maintaining crafts and small entrepreneurship through the co-creation of experiences, favors strengthening the brand image of a historic and unique district?

Italy District was selected for its uniqueness and urban structure, with small streets full of small businesses. It is also recognized as the “Antique’s District”. There is no presence of main street trade, the presence of artists and companies of various types with a highly personalized and differentiated offer is common.

Theoretical framework: The study is mainly based on literary review about brand image and co-creation of experiences. Districts with small businesses, in order to differentiate themselves from the wide commercial offer of mass commerce, must consolidate their brand through various strategic actions that make them unique and attractive for those seeking unique experiences, such as “Antique’s District”.

On the other hand, co-creation is essential because when dealing with businesses with a differentiated offer, the same entrepreneurs must try to generate participatory instances with their consumers, appealing to generate unique products/services with added value and facilitating the consumer to participate in their own experience.

Design/methodology/approach: Qualitative methodology with development of semi-structured interviews for primary data, prepared with 15 open questions asked to entrepreneurs, artisans of small businesses and neighbors and residents of

the district. In order to have an integrated understanding of both the commercial structure and who inhabit the district.

Findings: It is concluded that the preservation of crafts together with associationist practices, promotes entrepreneurship and small commerce and the co-creation of shopping experiences between small entrepreneurs and visitors, thus the identity of Italy District is consolidated and sustained both economically and socially.

Research, Practical & Social implications: The implications are that the study has been developed in a single district, the positive impacts of the study is that it can favor both private and public governance policies in districts that seek to boost their economic and social development.

Originality/value: The main contribution of the study lies in how to better manage and strengthen the brand image of historic districts through the co-creation between its visitors and entrepreneurs.

Keywords: Urban Marketing, brand image, co-creation, social sustainability, entrepreneurship.

References:

- Del Barrio-García, S. & Prados-Peña, M.B. (2019). Do brand authenticity and brand credibility facilitate brand equity? The case of heritage destination brand extension, *Journal of Destination Marketing & Management*, 13, 10-23.
- Heinonen, K., Campbell, C. & Lord Ferguson, S. (2019). Strategies for creating value through individual and collective customer experiences, *Business Horizons*, 62(1)95-104.
- Li, Y-Q. & Liu, C-H. (2019). Impact of cultural contact on satisfaction and attachment: mediating roles of creative experiences and cultural memories, *Journal of Hospitality Marketing & Management*.
- San Martín, H., Herrero, A. & García de los Salmones, M. (2019). An integrative model of destination brand equity and tourist satisfaction, *Current Issues in Tourism*, 22(16) 1992-2013.

Saraniemi, S. & Komppula, R. (2019). The development of a destination brand identity: a story of stakeholder collaboration, *Current Issues in Tourism*, 22(9) 1116-1132.

THE MOTIVATIONAL PROFILES OF DARK IMMERSIVE THEATRE EXPERIENCES' DEMAND. THE CASE OF "MUZEUM"

Miguel Belo | miguelgbn1@gmail.com

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril, Portugal

Nuno Silva Gustavo | nuno.gustavo@eshte.pt

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril | CiTUR – Centro de Investigação, Desenvolvimento e Inovação em Turismo, Portugal

Purpose: This research assessed the potential of Dark Immersive Theatre Experiences (DITE) as a dark tourism product, aiming for its optimization as expectedly satisfactory experiences, enhancing its level of attractiveness. To this end, it is attempted to clarify the motivations to DITE and identify existing segments.

Theoretical framework: After identifying the comments of participants in DITE's social media to identify the reported reasons of satisfaction (Belo & Gustavo, 2020), this study tests such satisfactory reasons as potential factors of adherence for DITE's future enrollment. This is a popular approach in several tourism motivations studies (Dolnicar, 2002; Frochot & Morrison, 2000), being followed by the segmentation of participants accordingly to their motivations of baseline (Alexander et al., 2015; Rid et al., 2014).

Design/methodology/approach: Data were collected from 244 questionnaires. Exploratory factor analysis identified motivations to DITE. K-means clustering was used for participants segmentation based on such motivations. The segments were tested for differences using ANOVA, chi-square and cross-tabulating tests.

Findings: Participants are mainly motivated by horror and immersion. Such motivations classify participants into four segments: naturally motivated, horror driven, immersion driven and to be motivated. Significant differences among segments were found on previous experience, enjoyment in being scared, expectations, tourism potential and age.

Research, Practical & Social implications: The implications are relevant on a managerial perspective, where the motivational segments identified provide guidelines for DITE's managers to formulate management strategies.

Originality/value: This study addresses a gap in the literature by clarifying motivations to DITE by particularly employing well established approaches. This investigation should be relevant as a stepping-stone for further DITE literature.

Keywords: Dark immersive theatre experiences; Dark tourism; Motivations; Muzeum; Segmentation.

References:

- Alexander, A., Kim, S.-B., & Kim, D.-Y. (2015). Segmenting volunteers by motivation in the 2012 London Olympic Games. *Tourism Management*, 47, 1-10. DOI: 10.1016/j.tourman.2014.09.002.
- Belo, M. & Gustavo, N. (2020). The potential of dark immersive theatre experiences as a tourism product: The case of the Lisbon Metropolitan Area. In Calisto, L., Carvalho, L. & Gustavo, N. (Eds.), *Strategic Business Models to Support Demand, Supply, and Destination Management in the Tourism and Hospitality Industry* (pp. 70-89). Pensilvânia, Estados Unidos da América: IGI Global. DOI: 10.4018/978-1-5225-9936-4.ch004.
- Dolnicar, S. (2002). A review of data-driven market segmentation in tourism. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 12(1), 1-22. DOI: 10.1300/j073v12n01_01.
- Frochot, I., & Morrison, A. M. (2000). Benefit segmentation: A review of its applications to travel and tourism research. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 9(4), 21-45. DOI: 10.1300/j073v09n04_02.
- Rid, W., Ezeuduji, I. O., & Pröbstl-Haider, U. (2014). Segmentation by motivation for rural tourism activities in The Gambia. *Tourism Management*, 40, 102-116. DOI: 10.1016/j.tourman.2013.05.006.

ARE LISBON'S ATTRACTIONS SMART? LOOKING FOR TOURISTS' PERCEPTIONS

João Ferreira do Rosário

Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril

Nuno Silva Gustavo | nuno.gustavo@eshte.pt

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril | CiTUR – Centro de Investigação, Desenvolvimento e Inovação em Turismo, Portugal

Manuel Batista

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril, Portugal

Maria de Lurdes Calisto | lurdes.calisto@eshte.pt

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril | CiTUR – Centro de Investigação, Desenvolvimento e Inovação em Turismo, Portugal

Ana Machado

Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril, Portugal

Purpose: This study intends to demonstrate how tourists perceive Lisbon's tourist attractions as smart.

Theoretical framework: The technology Era is characterized by an increasingly global and heterogeneous tourism demand, which is more and more technology-oriented (Boztas & Hadwick, 2019; Huang, Goo, Nam & Yoo, 2017; Xiang, 2018). Simultaneously, there is a growing implementation of new and intelligent functionalities, shifting the way tourism experiences are consumed, by emphasizing the interactive dimension on tourists' experience (Li, Hu, Huang & Duan, 2017). This scenario underlies an opportunity for tourism innovation based on technological solutions.

Design/methodology/approach: Questionnaires will be administrated to tourists visiting Lisbon. From a list of 28 items, mainly based on Wang, Li, Zhen and Zhang's study (2016), it is intended to measure tourists' preferences of smart tourism attractions. Participants will select the smartest attraction, evaluating its performance regarding the 28 items.

Findings: It is intended to perform a factor analysis that will allow extracting the factors related to tourists' preferences of smart tourism attractions. These results will sustain further analysis on comparing the importance attributed with the performance perceived.

Research, Practical & Social implications: By demonstrating tourists' preferences on smart tourist attractions and the gap perceived regarding Lisbon's smart tourist attractions, this study allows for those who manage these attractions to meet demand expectations.

Originality/value: Identifying Lisbon's strengths and weaknesses as a smart tourism destination and provide future directions.

Keywords: Smart tourism; Smart tourist attractions; Smart tourist; Smart performance.

References:

- Boztas, S. & Hadwick, A. (2019). Understanding customer behaviour through demand-based analytics part of eye for travel's behavioural analytics report series. London: FC Business Intelligence.
- Huang, C. D., Goo, J., Nam, K., & Yoo, C. W. (2017). Smart tourism technologies in travel planning: The role of exploration and exploitation. *Information & Management*, 54(6), 757-770. DOI:10.1016/j.im.2016.11.010
- Li, Y., Hu, C., Huang, C., & Duan, L. (2017). The concept of smart tourism in the context of tourism information services. *Tourism Management*, 58, 293-300. DOI: 10.1016/j.tourman.2016.03.014
- Wang, X., Li, X. (Robert), Zhen, F., & Zhang, J. (2016). How smart is your tourist attraction?: Measuring tourist preferences of smart tourism attractions via a FCEM-AHP and IPA approach. *Tourism Management*, 54, 309-320. DOI: 10.1016/j.tourman.2015.12.003
- Xiang, Z. (2018). From digitization to the age of acceleration: On information technology and tourism. *Tourism Management Perspectives*, 25, 147-150. DOI: 10.1016/j.tmp.2017.11.023

A DIVULGAÇÃO DA RESPONSABILIDADE SOCIAL E O DESEMPENHO ORGANIZACIONAL: CASO DAS EMPRESAS COM TÍTULOS COTADOS NA EURONEXT LISBON

Catea Mendes | cateamendes@hotmail.com

Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo, Universidade do Algarve, Portugal

Georgette Andraz | gandraz@ualg.pt

Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo, Universidade do Algarve, Portugal

José Rodrigo Guerreiro | jrodrigo@ualg.pt

Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo, Universidade do Algarve, Portugal

Juan Antonio Torrecilla-Garcia | juantorrecilla@uma.es

Universidad de Málaga, España

Purpose: O objetivo principal deste estudo é analisar a relação entre a divulgação de responsabilidade social empresarial (RSE) e o desempenho económico-financeiro das empresas cotadas na *Euronext Lisbon*, no período de 2013 a 2017. A relação esperada é que a RSE influencie positivamente esse desempenho, na linha da teoria dos *Stakeholders*, suportada por alguns autores, nomeadamente Rodriguez-Fernandez (2015).

Theoretical framework: Uma empresa sustentável deve procurar ter o apoio da sociedade onde está inserido e dos seus *Stakeholders*, pelo que a informação disponibilizada não se deve esgotar na plasmada nos relatórios e contas. Neste sentido, as empresas desenvolvem estratégias de comunicação voluntária de informação relacionada com a RSE, utilizando diversos meios de comunicação, nomeadamente internet, relatórios e contas e relatórios de sustentabilidade (Branco e Rodrigues, 2008). A teoria dos *stakeholders* assume que os benefícios da divulgação de informação são maiores do que os seus custos (Siegel e Vitaliano 2007). No entanto, apesar de inúmeros estudos empíricos sobre a relação entre a divulgação das práticas de responsabilidade social e desempenho económico-financeiro das empresas, os resultados não são conclusivos.

Design/methodology/approach: Os dados foram retirados manual e diretamente dos relatórios e contas consolidados (garantindo-se a comparabilidade da informação, pois desde 2005 são obrigadas a preparar os relatórios e contas

consolidados de acordo com as normas internacionais de contabilidade) e dos relatórios de sustentabilidade das empresas com títulos cotados na Euronext Lisbon. Foi aplicada a metodologia de análise de conteúdo temática (Jones e Shoemaker 1994) que requer o desenho e definição de regras de classificação, quantificação e recolha dos dados que serão utilizados (Milne e Adler 1999) em que a base do sistema de classificação são alguns dos indicadores proposto pela Global Reporting Initiative (GRI) para a RSE que permitiu criar índices de divulgação, a partir de informações empresariais divulgadas nos relatórios de sustentabilidade das empresas, durante o período de 2013 a 2017. Para o tratamento estatístico recorreu-se à análise descritiva, bivariada e multivariada.

Findings: Os resultados do modelo de regressão linear multivariado (OLS) mostram que a dimensão ($p < 0,1$) e a rentabilidade são variáveis explicativas da divulgação. Contudo enquanto o mercado de capitais está positivamente associado, os resultados estão negativamente, sugerindo que os investidores pressionam para um maior nível de transparência, enquanto as empresas com melhores resultados, aparentemente não sentem essa pressão. No mesmo sentido, uma maior solvabilidade das empresas também sugerem menor necessidade de divulgação. As variáveis de governance e de auditoria são explicativas de maiores níveis de divulgação.

Research, Practical & Social implications: Este estudo apresenta algumas limitações, como é o caso da subjetividade relativa à análise de conteúdo realizada de forma individual. A análise de conteúdo com mais do que um investigador poderia eliminar a subjetividade das opiniões acerca do conteúdo dos relatórios de sustentabilidade.

Originality/value: Apesar de inúmeros estudos empíricos sobre esta temática não parecer haver consenso sobre a relação entre as práticas de SER e desempenho económico. Neste sentido, parece existir lugar para mais investigação sobre esta temática, introduzindo novas variáveis no modelo e alargando o período de estudo.

Keywords: Responsabilidade social, índices de divulgação, sustentabilidade, desempenho económico

References:

- Jones, M. and Shoemaker, P. (1994) Accounting narratives: A review of empirical studies of content and readability. *Journal of Accounting Literature* 13, 142-84.
- Milne, M. and Adler, R. (1999) Exploring the reliability of social and environmental disclosures content analysis. *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 12, pp. 237-56.
- Roberts, R. W. 1992 Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosure: An Application of Stakeholder Theory. *Accounting, Organizations and Society* 17(6), 595-

REFORMULAÇÃO DA PIRÂMIDE DE MASLOW

Ivo Dias de Sousa | ivo.sousa@uab.pt

Universidade Aberta, Portugal

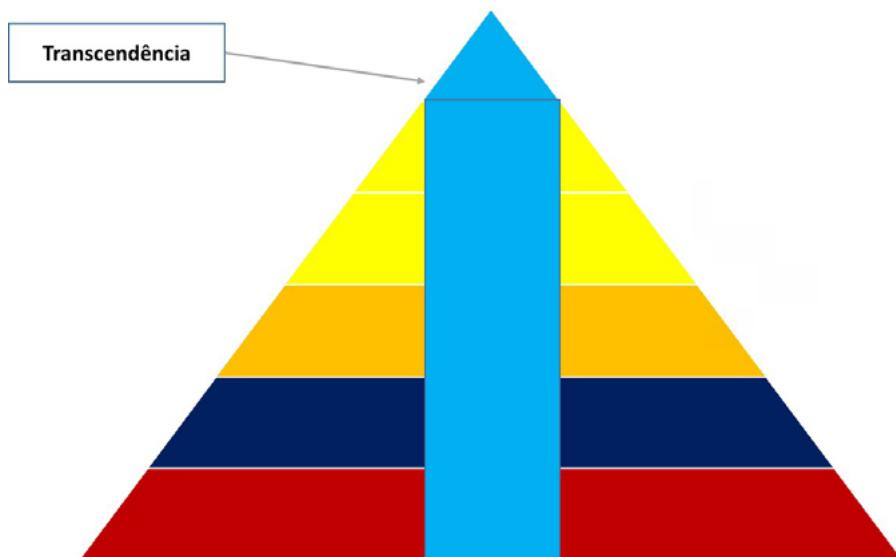
Manuel Mouta Lopes | manuel.lopes@uab.pt

Universidade Aberta, Portugal

Objetivos: Alterar a pirâmide de Maslow tendo em conta as críticas à teoria das necessidades de Maslow.

Referencial Teórico: Teoria das Necessidades Humanas de Maslow.

Metodologia: Encontrar na literatura críticas pertinentes à teoria das necessidades de Maslow de forma a reformular a pirâmide de Maslow para que se tornar um melhor modelo da realidade.



Conclusões: A revisão bibliográfica detetou que a provável crítica principal à teoria das necessidades de Maslow é não ter em conta a necessidade transcendência. É uma necessidade de alto nível centrada num objetivo fora do próprio que pode alterar (suprimir ou aumentar), momentaneamente ou permanentemente, a nossa relação com os outros tipos de necessidade (fisiologia, segurança, amor/relacionamento, estima e realização pessoal) representadas na pirâmide original. Esta crítica resulta em alterações na pirâmide de Maslow.

Implicações da investigação: O resultado pretendido na investigação é reformular a pirâmide de Maslow, tornando-a um “mapa” melhor da realidade que a versão original. Isto, sem a tornar demasiado complicada. Nesse sentido, é incluída já uma imagem com a pirâmide reformulada.

Originalidade: Durante a revisão foram detetadas outras propostas de reformulação da pirâmide de Maslow. Porém, esta parece adequar-se de forma mais clara às críticas à teoria das necessidades de Maslow.

Palavras-chave: Pirâmide Maslow, Teoria das necessidades de Maslow.

Bibliografia:

V. E. Frankl, Man's Search For Meaning, E.Ua. Beacon Press, 2006.

A. H. Maslow, A Theory Of Human Motivation. Psychological Review. 50 (4): 370-96.

A. H. Maslow, The Farther Reaches Of Human Nature, E.Ua., Viking, 1971.

THE RELEVANCE OF CERTAIN RELATIONSHIP VARIABLES IN THE USER'S SATISFACTION TO HEALTH SERVICES

Sónia Vieira | soniaduartevieira@gmail.com

Instituto Politécnico de Beja, Portugal

Purpose: The organizational and human changes that have emerged in the National Health Service have led to the emergence of a new type of client, who is willing to change services to ensure that health services are provided to him in the way he wishes. A consequence of this change in the attitudes of clients, the health sector has become supportive for the private sector, with services for profit appearing, increasing the offer of healthcare and providing a greater opportunity of choice for clients. Given this scenario, and bearing in mind the importance of customer satisfaction, the objective of this article is to analyze the influence of relational variables on user satisfaction in the sector public health.

Design/methodology/approach: Starting from the conceptual model, a transversal and causal study was carried out. The sample included 375 users of the external consultation, from the Local Health Unit of Baixo Alentejo, aged 20-65 years. Data were collected in person and online, based on questionnaire surveys, with seven-point likert scale was items. The data collected were treated in SPSS version 25 and were identified as antecedents of satisfaction, variables such as communication, trust, commitment and quality.

Findings: The results show that the user's satisfaction with public health services is influenced by the perceived quality, the commitment, the user's trust and the relationship that the user develops with all the people involved in providing the service.

Research limitations/implications: This study examines the importance of relational variables in user satisfaction at the public health service, however the evaluation of the variables under study is done only from the user's perspective, excluding the perspective of other stakeholders involved in the process. In the future, research should be extended to other fundamental aspects in the public health sector.

Originality/value: The study offers a contribution to health institutions, by allowing to broaden and expand the concepts learned, integrating them and crossing them with other realities, namely, with regard to user satisfaction, and the positioning of institutions of health.

Keywords: Marketing, Relationship Marketing, Satisfaction, Health Setor.

Bibliography:

Abdallah Q., Ghaith M., Hanadi A., & Amer M. (2015). *The Effect of Relationship Marketing on Customer Retention in the Jordanian's Pharmaceutical Setor*. International Journal of Business and Management, 10 (3), 117-131. ISSN 1833-3850 e ISSN 1833-8119.

Anbori, A., Ghani, S. N., Yadav, H., Daher, A.M., & Su, T.T. (2010). *Patient satisfaction and loyalty to the private hospitals in Sana'a, Yemen*. International Journal for Quality in Health Care, 22 (4), 310-315.

Marques, A. (2014). Marketing Relacional – como transformar a fidelização de clientes numa vantagem competitiva. 2.^a edição. Lisboa: Edições Sílabo.

Motta, L. J. (2015). *Profile of methodological studies in health management: an analysis of the 2007 – 2013 publications on EnANPAD*. Jornal of Medical and Biological Sciences.

Yang, C., & Chao, C. (2017). "How relationship marketing, switching costs, and service quality impact customer satisfaction and loyalty in Taiwan's airfreight forwarding industry?". *Transportmetrica A: Transport Science*, 13, 679-707.



ÁREA TEMÁTICA
TURISMO E SUSTENTABILIDADE



(DE)CONCENTRATION LEVELS IN THE HOTEL INDUSTRY IN PORTUGAL – TOWARDS A MICRO-DESTINATION APPROACH

Maria de Lurdes Calisto

Estoril Higher Institute for Tourism and Hotel Studies CiTUR – Centre for Tourism Research, Development and Innovation, Portugal

Purpose: In Portugal, tourism accounts for more than 14% of GDP. However, tourism activity is not homogeneous across the country. Such is undoubtedly the case of accommodation, a central activity in the tourism value chain. This study describes the main differences in the degree of concentration in the hotel industry at a national level.

Theoretical framework: Industry structure refers to the organizational characteristics that influence the nature of competition and pricing in the market. Generally, it follows specific patterns: a perfect monopoly structure; an oligopoly structure; and, perfectly competitive structure (Hsieh & Lin, 2016). A concentration index, such as the Herfindahl-Hirschman index (HHI), is a crucial variable for determining industrial structure. The Structure-Conduct-Performance framework, argues a positive relationship between industry concentration and companies' profitability (Weiss, 1974) and, Lado-Sestayo and colleagues (2016) confirmed this for the hotel industry.

Design/methodology/approach: Based on secondary data, we use HHI to measure 4* and 5* hotel's industry concentration across Portugal. For fine-tuned results, a micro-location approach was used.

Findings: Results suggest that although there is no location with intense rivalry (close to perfectly competitive industry structure), there are several where the industry is very unconcentrated. We also found locations with very high levels of concentration. The locations with intenser rivalry in the 4* and 5* market, are two neighbourhoods in the city of Lisbon (postal codes 10** and 12**), one neighbourhood in the city of Porto (postal code 40**) and close Vila Nova de Gaia, Funchal in the Madeira Island, Albufeira in the Algarve, and Fátima in the Centre of Portugal. Most importantly,

results reveal significant differences between locations within the same tourism destination (such as Porto, Lisbon and the Algarve).

Research, Practical & Social implications: The measures of concentration in an industry, which reflect its structure with consequences on the profitability of companies, can be a very useful tool for hotel managers. Understanding industry structure is the starting point for developing a strategy (Porter, 2007). Results are also relevant to destination managers, helping them to understand better the relationship between supply and demand within the destination.

Originality/value: This study addresses two research gaps. The first is that there is little research that studies concentration in the hotel industry, namely in Portugal. Secondly, most studies regarding the competitiveness of the industry assume a geographical delimitation close to that of a tourism destination which can be questioned from a business strategy perspective. The supply and demand sides are not incompatible in explaining the profitability of businesses. However, a micro-destination (Hernández-Martín et al., 2016) approach to tourism management might be needed, as the results of this study suggest.

Keywords: Hotel; Industry concentration; Herfindahl-Hirschman Index; Portugal

References:

Hernández-Martín, R., Simancas-Cruz, M. R., González-Yanes, J. A., Rodríguez-Rodríguez, Y., García-Cruz, J. I., & González-Mora, Y. M. (2016). Identifying micro-destinations and providing statistical information: a pilot study in the Canary Islands. *Current Issues in Tourism*, 19(8), 771-790.

Hsieh, L., & Lin, S. M. (2016). Exploring the market concentration and the market dominance of international tourist hotels in Taiwan. *Journal of Statistics and Management Systems*, 19(2), 285-301.

Lado-Sestayo, R., Otero-González, L., Vivel-Búa, M., & Martorell-Cunill, O. (2016). Impact of location on profitability in the Spanish hotel sector. *Tourism Management*, 52, 405-415.

Porter, M. E. (2007). Understanding industry structure. *Harvard Business School*, 13, 1-16.

Weiss, L. W. (1974). The concentration-profits relationship and antitrust. *Industrial concentration: The new learning*, 184.

AS PRÁTICAS DE INOVAÇÃO E DE CRIATIVIDADE DOS EMPREENDIMENTOS DE TURISMO NO ESPAÇO RURAL (TER) E O CONTRIBUTO PARA O RETORNO DOS TURISTAS À REGIÃO: O CASO DO ALENTEJO

Marta Amaral | marta.amaral@ipbeja.pt

Instituto Politécnico de Beja e CiTUR, Portugal

Objetivos: Os objetivos que nortearam o estudo que se procura agora apresentar foram: a) compreender como o turismo criativo pode constituir um fator distintivo e de atração nas comunidades rurais; b) analisar se os empresários do TER procuram desenvolver experiências de turismo criativo no seu negócio; c) compreender a percepção dos empresários relativamente à relação entre a oferta de atividades criativas e o tempo de estada e o retorno do turista (cliente).

Referencial Teórico: Nos dias de hoje, a criatividade e inovação são considerados elementos estratégicos e importantes instrumentos para ajudar a revitalizar e a renovar o território rural (mas não só), através do desenvolvimento de todo o seu potencial cultural. Considerando o sistema turístico e a sua necessária dinâmica, ressalta que, do lado da procura, o turista deseja ter um papel cada vez mais interventivo e co-criativo na sua experiência turística. Do lado da oferta, a disponibilização de experiências interativas e criativas podem constituir-se como elementos de inovação que poderão contribuir para a competitividade dos empreendimentos de TER e o consequente aumento da estada do turista.

Metodologia: A investigação assentou numa pesquisa bibliográfica sobre o estado da arte nas temáticas inovação em turismo, do turismo criativo, experiências rurais e hospitalidade, desenvolvimento e turismo em espaço rural. Para além disso, e através de uma abordagem quantitativa, realizou-se um inquirição aos empresários de 76 unidades de alojamento de TER da região Alentejo.

Conclusões/Resultados: Os resultados permitem perceber que o caráter inovador do empreendimento passa por perceber uma clara identificação das motivações e interesses dos turistas com a natureza e com os recursos culturais e o desejo de experienciar a gastronomia, vinho, tradições e atividades rurais, e a autenticidade

do meio rural. Neste enquadramento, os empresários complementam a sua oferta com atividades relacionadas com experiências como: workshops de pão, trabalhar na hora e cuidar de animais e a produção de cerâmica manual.

Keywords: Experiência turística, Inovação, Sistema turístico, Turismo criativo, Turismo rural.

References:

- Carvalho, M.; Lima, J.; Kastenholz, E. (2014), "Criatividade cultural – que oportunidade para destinos rurais?", *Revista PASOS* V.12, n.º 3, Special Issue. 635-648.
- Carvalho, P.; Alves, L (2017). Animação turística, inovação e criatividade no desenvolvimento rural: O caso das Aldeias do Xisto. *Animação Sociocultural: Turismo Rural e Desenvolvimento Comunitário*. Chaves, 171-179.
- Hall, M.; Williams, A. (2008). *Tourism and Innovation*, London, Routledge.
- Richards, G.; Marques, L (2012). Exploring Creative Tourism. *Journal of Tourism Consumption and Practice* Volume 4 No.2, 1-11.
- Richards, G. (2011), C. Creativity and tourism: the state of the art. *Annals of tourism research*, 38(4), 1225-1253.

THE USE OF VISUAL METHODS APPLIED TO TOURISM: AN EXPLORATORY OVERVIEW

Ana Isabel Rodrigues

Instituto Politécnico de Beja, Departamento de Ciências Empresariais, Portugal

Purpose: This work presents an exploratory overview about the use of visual methodologies in tourism studies, particularly in destination image as a sub-field. The goal is to examine the benefits of using innovative methodologies in tourism within a qualitative approach, in order to extract information, based on the visual element (e.g. photos, videos).

Theoretical framework: The use of the visual element in qualitative research materialized in the so-called “visual movement” or “pictorial turn”. Researchers today have a set of data at their disposal with visual support such as paintings, photographs, films, and drawings, among others, allowing the introduction of new interpretive elements that enrich the analysis and understanding of its object of study. Image informs, elucidates, and adds value and meaning to the phenomenon being study. In terms of the use of qualitative data, textual and pictorial data started to be used in tourism, specifically in destination image (DI) studies mainly in the 2000s, based on the imagery processing theory as a new paradigm applied to consumer behavior. Some authors vigorously highlighted the contribution of visual-based research in tourism studies, some of them specifying the photo-based approaches in tourism.

Methodology: Different types of visual methods and the benefits of using them will be explored in this work, such as Photo-Elicitation, Photovoice, Visitor-Employed Photography, among others. Based on these reasons, the introduction of the use of systematic evaluation processes of Systematic Literature Review (SLR) will be implemented and will help to obtain an objective summary of research evidence concerning this topic by producing better quality reviews and evaluations.

Findings: This study intends a future analysis, synthesis and presentation of a comprehensive SLR of visual methods applied to tourism research.

Implicações da investigação: In conclusion, the adoption of a visual approach in tourism research might provide a more ‘authentic’ perspective compared to more conventional research methods. Further, visual images can even exemplify experience, humanity, and meaning. Therefore, new opportunities and insights emerge for qualitative tourism studies.

Research implications: To evaluate the state of the art regarding what type of visual methods are being used in tourism field.

Keywords: tourism; destination image; literature review; qualitative research; visual methods.

Bibliografia:

- Feighey, W. (2003). Negative image? Developing the visual in tourism research. *Current Issues in Tourism*, 6(1), 76-85.
- Heisley, D. D. (2001). Visual research: Current bias and future direction. *Advances in Consumer Research*, 28, 45-47.
- Rodrigues, A. (2018). Insights and perspectives about textual with visual data analysis: The use of photos as an example. In A. P. Costa, L. P. Reis, F. N. de Souza & A. Moreira (Eds.), *Advances in Intelligent Systems and Computing, Computer Supported Qualitative Research*, July 2018, 291-305.
- Rodrigues, AI, Costa, AP (2017) A imagem em investigação qualitativa: análise de dados visuais. In: Amado, J, Crusoé, NM de C (eds), *Referenciais Teóricos e Metodológicos de Investigação em Educação e Ciências Sociais* (1st ed., pp. 195-218). Salvador da Bahia: Edições UESB.
- Russell, A, & Diaz, N (2013). Photography in social work research: Using visual image to humanize findings. *Qualitative Social Work*, 12(4), 433-453. doi: <https://doi.org/10.1177/1473325011431859>

TURISMO E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL: UMA ANÁLISE DOS IMPACTOS NA REPÚBLICA DE CABO VERDE

José Carlos Barbieri | jose.carlos@fgv.br

Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV/
EAESP-POI), Brasil

Sueli Helena Rocha Lopes Santy | santysueli@gmail.com

Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV/
EAESP-POI), Brasil

Objetivos : Analisar o desenvolvimento do turismo em Cabo Verde e a sua influência na sustentabilidade ambiental, económica e social.

Metodologia Trata-se de um estudo descritivo que procurou investigar e observar o fenómeno do turismo em Cabo Verde do ponto de vista do desenvolvimento sustentável. Ainda de acordo com esse objetivo a pesquisa caracteriza-se como exploratória baseada na análise de dados secundários produzidos pelo INECV, Banco Nacional de Cabo Verde e do Banco Mundial (BM). Determinou-se que a metodologia mais adequada para o presente estudo seria análise multivariada, visto que trata de uma análise entre uma variável dependente e as variáveis independentes (HAIR et al, 2009). Para alcançar o objetivo foi realizado o teste de regressão linear múltipla com auxílio do software estatístico SPSS® 18.0. O estudo teve um caráter quantitativo

Conclusões/Resultados: A pesquisa mostrou que a Receita do Turismo tem uma influência positiva sobre o PIB per capita do país, corroborando assim com a literatura apresentada. A OMT (2018) ressalta que um dos impactos que o turismo desencadeia nos países é a geração de emprego. No que se refere a essa variável pôde-se constatar que o turismo tem uma influência significante na geração de emprego em Cabo Verde, analisado com o indicador Estabelecimento Hoteleiro. No aspecto social, percebeu-se que o setor impacta de forma significativa a Taxa de alfabetização, Taxa de mortalidade infantil, Número de crianças do sexo feminino fora da escola primária, IDH, corroborando assim com a literatura sobre os impactos do turismo nos aspectos sociais das comunidades locais. Assim, o

estudo reforça a importância que a Receita do Turismo tem na económica do país. Percebe-se que a Receita do Turismo, além de influenciar a economia local, também desencadeia impactos na qualidade do ensino público do país. Portanto, investir no setor turístico do país torna-se um aliado essencial para desenvolver políticas públicas voltadas para a educação. Contudo, se o governo apostar num aumento da Receita do Turismo é essencial que conte com outras atividades do turismo, como atividades recreativas, desportivas, de educação ambiental, entre outras, a fim de minimizar impactos negativos na natureza.

No aspecto ambiental percebe-se que um dos impactos negativos que a atividades turísticas podem desencadear é a emissão de Gases de Efeito de Estufa (GEE). Porém, Cabo Verde tem assumido um conjunto de medidas com o compromisso de controlar a emissão desses gases, uma dessas medidas foi à ratificação a Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre a Mudança Climática (CQNUCC) em março de 1995, e em dezembro de 2005 com o Protocolo de Quioto. Além disso, em 2000, o país elaborou a Primeira Comunicação Nacional e a Estratégia Nacional e o Plano de Ação sobre a Mudança Climática. O governo também tem elaborado e atualizado periodicamente o Inventário Nacional de Emissões e Remoções Antrópicas de Gases de Efeito Estufa (GEE). Outras medidas para combater a emissão desses gases são os parques eólicos como forma de produzir energias alternativas sustentáveis e a elaboração de legislação para vetar a circulação de veículos que liberam níveis elevados de CO₂.

É importante salientar que outros aspectos como: taxa de acesso à água potável, taxa de acesso ao esgoto e número de espécies em extinção e áreas protegidas são elementos cruciais para analisar a influência do turismo na dimensão ambiental. Contudo, analisar esses elementos foi uma das limitações da pesquisa uma vez que os dados encontrados a respeito desses indicadores não foram suficientes para testar a hipótese da pesquisa quanto à questão ambiental. Outra limitação foi com relação ao tamanho da amostra como um todo. Para trabalhos futuros recomenda-se um aumento do tamanho da amostra, especialmente para os indicadores da dimensão ambiental. Recomenda-se igualmente avaliar o impacto económico do turismo nas comunidades locais, comparar os impactos económicos, sociais e ambientais do turismo em Cabo Verde com outros países

considerados Pequenos Estados Insulares com características próximas de Cabo Verde e fazer uma análise fatorial exploratória qualitativa com aplicação de questionários nas comunidades locais.

Palavras-chave: Desenvolvimento sustentável; Turismo; Turismo sustentável; Turismo em Cabo Verde.

Bibliografia:

BANCO MUNDIAL. Cabo Verde – Aspectos Gerais, 2010. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/pt/country/caboverde/overview>>. Acesso em: 23 de agosto de 2019.

BANCO MUNDIAL. Cabo Verde, 2015. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/pt/country/caboverde/overview>>. Acesso em: 23 de agosto de 2015.

CABO VERDE. Guia Procedimental de Aplicação dos Mecanismos de Desenvolvimento Limpo (MDL) em Cabo Verde. Setembro de 2012. Disponível em: <http://climaimpacto.eu/wpcontent/uploads/2013/03/CI8B_20120901_DEFINITIVO.pdf>. Acesso em 3 de março de 2017.

HAIR, J. F. Jr.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. Análise multivariada de dados. 6 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

INECV – Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde. Estatísticas e Turismo (2014). Disponível em: <www.ine.cv>. Acesso em: 24 de outubro de 2014.

INECV – Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde. Estatísticas e Turismo (2018). Disponível em: <www.ine.cv>. Acesso em: 28 de novembro de 2019.



ÁREA TEMÁTICA
ECONOMIA, FINANÇAS, CONTABILIDADE E controlo de gestão



DO FINANCIAL STAKEHOLDERS VALUE THE ASSURANCE OF SUSTAINABILITY REPORTS?

María Mar Miralles-Quirós | marmiralles@unex.es

University of Extremadura, España

José Luis Miralles-Quirós | miralles@unex.es

University of Extremadura, España

Julio Daza Izquierdo | juliodaza@unex.es

University of Extremadura, España

Purpose: The aim of this study is to analyse whether financial stakeholders positively value the level of assurance of the sustainability information of the firms in the selective index of the Spanish stock market, Ibex-35, for the 2011-2015 period.

Methodology: The method employed is divided in two steps. Firstly, we conducted a content analysis of the assurance reports of Ibex-35 firms. Secondly, we employed the accounting-based valuation model proposed by Ohlson (1995, 2001) to examine whether the information provided in those assurance reports has a significant impact on stock market prices.

Findings: The overall results reveal that Ibex-35 companies maintain a growing trend in their social commitment and greater recognition of the transfer of verified information to the different stakeholders of the companies. Moreover, the efforts made by companies are valued positively in the market, especially in response to the level of assurance requested from the guarantee provider of the sustainability report.

Research implications: The limitations of this research are those related to the small sample located in a single country. Thus, these results may not be generalizable. The implications are that a cross-country analysis with a larger sample may provide further value.

Originality: This research contributes to the scarce literature about the reaction of stakeholders to the information provided by sustainability reports assurance. Additionally, Spain is an interesting case study because it is one of the countries

most committed to disclosing sustainability information and has reached a strong level of maturity in the verification process of this information.

Keywords: Sustainability Reports; Assurance; Market Valuation, Ibex-35.

References:

Miralles-Quirós, M. M., Miralles-Quirós, J. L., Arraiano, I. G. (2017). Are firms that contribute to sustainable development valued by investors? Corporate Social Responsibility and Environmental Management 24 (1), 71-84. <https://doi.org/10.1002/csr.1392>

Miralles-Quirós, M. M., Miralles-Quirós, J. L., Redondo-Hernández, J. (2019). The impact of ESG performance on stock prices: Evidence from the banking industry. Corporate Social Responsibility and Environmental Management 26 (6), 1446-1456. <https://doi.org/10.1002/csr.1759>

Ohlson, J. A. (1995). Earnings, book values and dividends in equity valuation. Contemporary Accounting Research 11 (2), 661-686. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>

Ohlson, J. A. (2001). Earnings, book values and dividends in equity valuation: An empirical perspective. Contemporary Accounting Research 18 (1), 107-120. <https://doi.org/10.1506/7TPJ-RXQN-TQC7-FFAE>

AS ATIVIDADES DE I&D SÃO RELEVANTES PARA A CRIAÇÃO DE VALOR DE MERCADO? O CASO DO MERCADO IBÉRICO

André Filipe Furtado Pinto

Universidade do Algarve - ESGHT, Portugal

Georgette dos Santos Andraz

Universidade do Algarve - ESGHT, Portugal

Herondina Maria Vitorino Belchior

Universidade do Algarve - ESGHT, Portugal

Joaquim Sant'ana Fernandes

Universidade do Algarve - ESGHT, Portugal

José Rodrigo Correia Guerreiro

Universidade do Algarve - ESGHT, Portugal

Objetivos: Este trabalho de investigação tem por objetivo central avaliar a relevância das atividades de I&D para o desempenho bolsista com base numa amostra de 85 empresas cotadas nos mercados *Euronext Lisbon* e *Bolsa de Madrid* no período de 2007 a 2016.

Referencial teórico: No contexto atual, os investimentos em recursos intangíveis, como é o caso das atividades de investigação e desenvolvimento, conquistaram um papel cada vez mais significativo na determinação do valor das empresas a longo prazo. A literatura relativa à relevância da I&D, como fator de criação de valor e, nessa perspetiva, incorporada na avaliação dos investidores é controversa. O tema já foi bastante discutido por vários autores cujas conclusões não são convergentes (e.g. Cazavan-Jeny, Jeanjean & Joss, 2011; Wang & Fan, 2014), motivo pelo qual se justifica a presente investigação.

Metodologia: O universo corresponde às empresas cotadas na *Euronext Lisbon* e *Bolsa de Madrid*, com ISIN¹ PT e ES. A amostra circunscreve-se a 85 empresas, das quais 34 são portuguesas e 51 espanholas. Os dados foram obtidos nos sites <http://www.cmvm.pt>, <http://wwwcnmv.es> e/ou nos sites das respetivas empresas.

¹ International Securities Identification Number, ISIN ou norma ISSO 6166: identifica internacionalmente os valores mobiliários. É composto por doze caracteres alfanuméricos, os dois primeiros servem para identificar o país no qual o valor mobiliário foi emitido

Conclusões/ Resultados: No caso das empresas espanholas, apenas os dispêndios de I&D capitalizados em anos anteriores são relevantes para a cotação das ações. Os dispêndios capitalizados em t-2 apresentam uma relação positiva com a cotação e os capitalizados em t-1, negativa. Nas empresas portuguesas não se encontra uma relação significativa entre o I&D capitalizado e a cotação. Os dispêndios reconhecidos como gasto apenas apresentam relação significativa positiva, relativamente às empresas portuguesas.

Implicações da investigação: O estudo contribui para o conhecimento na área da contabilidade, mais concretamente na análise e discussão do tratamento das atividades de I&D e a sua relação com a cotação das empresas. Fornece um conhecimento mais amplo da realidade portuguesa e espanhola.

Originalidade: Análise comparativa, sobre a relevância da I&D, nas empresas cotadas nas bolsas da Península Ibérica, que aplicam o mesmo normativo contabilístico.

Palavras-chave: Atividades de I&D; Divulgação; Reconhecimento; Valor de Mercado.

Bibliografia:

- Belchior, H., Gonçalves, C., Fernandes, J. & Pereira, L. (2016). Atividades de I&D: caracterização e relevância nas entidades cotadas na Euronext Lisbon. Revista de Contabilidade e Gestão, 18, 85-117.
- Cazavan-Jeni, A., Jeanjean, T. & Joos P. (2011). Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France. Journal of Accounting and Public Policy, 30(2), 145-165. DOI: 10.1016/j.jaccpubpol.2010.09.016.
- Dinh, T., Kang, H. & Schultze, W. (2016). Capitalizing research & development: signaling or earnings management? European Accounting Review, 25(2), 373-401.
- Ohlson, J. (1995). Earnings, book value and dividends in security valuation, Contemporary Accounting Research, 11, 611-687. DOI: 10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.
- Wang, Y. & Fan, W. (2014). R&D reporting methods and firm value: evidence from China. Chinese Management Studies, 8(3), 375-396. DOI: 10.1108/CMS-01-2013-0019.

DETERMINANTS OF STOCK PRICES: EVIDENCE FROM PSI-20 COMPANIES

Luís Costa | a9589@alunos.ipca.pt

Instituto Politécnico de Cávado e do Ave, Portugal

Alexandrino Ribeiro | aribeiro@ipca.pt

Instituto Politécnico de Cávado e do Ave, Portugal

C. Sofia Machado

Instituto Politécnico de Cávado e do Ave, Portugal

Purpose: This research aims at studying the main stock index of the Lisbon Stock Exchange, the PSI-20. Particularly, it analyses the impact of specific and external variables to companies on the annual variation of their market price for the period between 2015 and 2018.

Theoretical Framework: Fundamental analysis is an essential method to estimate the behavior of stock prices in capital markets. This research makes use of indicators from a fundamental background.

Design/Methodology/Approach: To study the effect of companies' specific and external variables on the annual variation of stock prices we use a panel data methodology, specifically a pooled OLS model with robust standard deviations.

Findings: Results suggest that business performance variables have a statistically significant influence on the determination of the annual return on the shares of companies belonging to the PSI-20. In particular, we highlight the statistically significant effect of liquidity (among these, the cash-flow - which indicates the company's capacity to generate liquid monetary means through its operational activity – seems to be the variable that shows the most substantial positive effect), investment and debt indicators. Similarly, results suggest that macroeconomic variables are important in determining the profitability of stocks traded in the index. Finally, results also appear to indicate that stock markets are interconnected because of the statistical evidence verified between the evolution of the Euro Stoxx 50 stock index and the change in stock prices analyzed.

Research, Practical & Social implications: Results can aid agents operating in capital markets by working as a tool in the analysis of investment decisions.

Originality/Value. This paper intends to contribute to enrich the literature on the determinants of stock prices of firms in capital markets.

Keywords: Euronext, Financial Analysis, Fundamental Analysis, PSI-20, Stock Prices.

References:

- Chan, L., Hamao, Y., & Lakonishok, J. (1991). Fundamentals and Stock Returns in Japan, *Journal of Finance*, 46 (5), 1739-1764.
- Fama, E. (1981). Stock Returns, real activity, inflation and money. *American Economic Review*, 71: 545-565.
- Fama, E. & French, K. (2002). Testing trade-off and pecking order predictions about dividends and debt, *The Review of Financial Studies*, 15 (1), 1-33.
- Kabir, R., & Roosenboom, P. (2003). Can the stock market anticipate future operating performance? Evidence from equity rights issues, *Journal of Corporate Finance*, 9, 93-113.
- Requejo, S. (2000). Determinantes fundamentales de la rentabilidad de las acciones, *Revista Española e Financiación y Contabilidad*, XXIX (106), 1015-1031.

O CONTRIBUTO DA AUDITORIA EXTERNA E INTERNA PARA A GESTÃO: ESTUDO DO DISTRITO DE BRAGA

João Neves

Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, Portugal

Sara Alexandra da Eira Serra | sserra@ipca.pt

Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, Portugal

José Miguel Teixeira

Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, Portugal

Objetivos: determinar se a auditoria, interna e externa, auxilia os processos de gestão das organizações e de que forma esse auxílio é prestado.

Referencial Teórico: Franco e Marra (2011) afirmam que a auditoria funciona como instrumento de melhoria da gestão, indo além do exame de documentos e confirmações. A auditoria vai permitir aumentar a credibilidade, a qualidade e a precisão da informação prestada pela organização. Como tal, os *outputs* da auditoria potenciam, entre outras coisas, a captação de novos recursos juntos de terceiros, o aumento do crédito junto de fornecedores, a abertura do capital a novos investidores e, essencialmente, a melhoria do processo de gestão.

Metodologia: Foi utilizado um inquérito por questionário, criado de raiz com base na revisão de literatura. O questionário foi enviado através da plataforma Survey Monkey a todas as Sociedades Anónimas do Distrito de Braga, que totalizam 429. Foram obtidas 66 respostas, perfazendo uma taxa de resposta de 15,38%. O tratamento dos dados foi realizando no software *Statistical Packages for the Social Sciences* (SPSS), utilizando-se a estatística descritiva e a correlação de Pearson.

Conclusões/Resultados: corroborando a revisão da literatura, o estudo revelou que a auditoria, externa e interna, auxilia os processos de gestão das organizações, embora o contributo seja superior na auditoria interna. O contributo da auditoria externa para a gestão é maior na área administrativa, seguindo-se a área financeira. Por sua vez, na auditoria interna, o contributo para a gestão é evidente na empresa em geral. O estudo permitiu, ainda, concluir que a auditoria externa

contribui, de forma mais significativa, para transparência da informação sobre a prestação de responsabilidades e para a responsabilização dos órgãos de gestão. já, a auditoria interna contribui, de forma mais significativa, para o reforço do controlo na avaliação da aplicação dos recursos, tendo em conta os princípios da economia, eficácia e eficiência.

Implicações da investigação: Os resultados obtidos realçam a importância da auditoria, interna e externa, para a gestão, alertando as organizações para a necessidade de possuir estes tipos de auditoria, essencialmente, a auditoria interna, que só se encontra implementada em 33,3% das organizações. Em termos académicos, este estudo poderá abrir portas para outras investigações, que para a possam surgir nesta área do conhecimento.

Originalidade: este estudo é inovador, não só pelo questionário que apresenta, mas pelo facto de realizar, pela primeira vez, em Portugal, um estudo sobre a trilogia da Auditoria Externa, Auditoria Interna e Gestão.

Palavras-chave: Auditoria Externa, Auditoria Interna, Demonstrações Financeiras, Gestão, Gestão de Topo.

Bibliografia:

Carcello, J., Eulerich, M., Masli, A., & Wood, D. A. (2018). The value to management of using the internal audit function as a management training ground. *Accounting Horizons*, 32(2), 121-140.

Cohen, J., Krishnamoorthy, G., & Wright A. (2014). Enterprise Risk Management and the Financial Reporting Process: The Experiences of Audit Committee Members, CFOs, and External Auditors, *Journal of American Accounting Association Annual Meeting, and at Bentley University*, Vol. 34 Issue: 2, EUA, 2014, p.p. 1178-1209

De Zwaan, L., Stewart, J., & Subramaniam, N. (2011). Internal audit involvement in enterprise risk management. *Managerial auditing journal*, 26(7), 586-604.

Franco, H., & Marra, E. (2011). *Auditoria Contábil: Normas de Auditoria, procedimentos e papéis de trabalho, programas de auditoria e relatórios de auditoria*, 4^a. ed. São Paulo: Atlas

Morais, G. (2005). *A Importância da Auditoria Interna para a Gestão: Caso das Empresas Portuguesas*. Disponível em <http://www.congressocfc.org.br/hotsite/trabalhos_1/570.pdf>, consultado a 03 fevereiro de 2018.

EFEITO DO ENSINO DA AUDITORIA NO AUDIT EXPECTATION GAP EM PATO BRANCO: PAPEL DO AUDITOR E DAS FIRMAS DE AUDITORIA

Sara Alexandra da Eira Serra | sserra@ipca.pt

Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, Portugal

Vinícius Nuernberg | vmnuernberg@gmail.com

Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Brasil

Luciane Dagostini | ldagostini@utfpr.edu.br

Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Brasil

Objetivos: Aferir o impacto do ensino da auditoria no *audit expectation gap* (AEG) no que concerne ao papel do auditor e das firmas de auditoria, em Pato Branco, no Brasil.

Referencial Teórico: O conceito de AEG tem sido abordado em muitas áreas, porém, foi na auditoria que este se destacou. Na auditoria, o termo foi introduzido no estudo realizado por Liggio (1974), o qual definiu AEG como a diferença entre o desempenho esperado pelos auditores e o que é esperado pelos utilizadores da informação financeira. Por conseguinte, começaram a surgir estudos que visavam encontrar formas de reduzir o AEG, uma delas é o aumento do ensino da auditoria, pois pensa-se que se stakeholders forem mais informados, compreenderão melhor os objetivos da auditoria, reduzindo-se o AEG. Face ao exposto, foram elaborados vários estudos centrados no papel do ensino da auditoria como fator redutor do AEG.

Metodologia: Este estudo foi realizado com base num inquérito por questionário, administrado a dois grupos de estudantes das três IES de Pato Branco: Faculdade de Pato Branco (Fadep), Faculdade Mater Dei (MDei) e Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR). O questionário utilizado foi elaborado com base nos estudos de Gramling *et al.* (1996), Ferguson *et al.* (2000), Ferreira (2007), Enes (2013) e Silva (2016). O tratamento dos dados foi realizando no software *Statistical Packages for the Social Sciences* (SPSS), utilizando-se a estatística descritiva, para a análise univariada e o Teste T e o Teste de Levene, para a análise bivariada.

Conclusões/Resultados: Os resultados demonstraram que ensino da auditoria contribuiu para a redução do AEG em Pato Branco, essencialmente, no que concerne ao papel do auditor. A hipótese de investigação 1 (“Os estudantes têm diferentes percepções sobre o papel dos auditores, antes e após o ensino da auditoria”) foi parcialmente aceite, dado que se obtiveram diferenças estatisticamente significativas em 3 das 8 afirmações propostas aos inquiridos. A hipótese de investigação 2 (“Os estudantes têm diferentes percepções sobre as proibições e regulamentos das firmas de auditoria, antes e após o ensino da auditoria”), também, foi parcialmente aceite, obtendo-se diferenças estatisticamente significativas em 1 das 6 questões. Embora a diferença de percepções nem sempre tenha sido no sentido da redução do AEG, na sua maioria, o ensino da auditoria contribui para a redução do AEG, ficando claramente percebido que o papel do auditor é verificar se as demonstrações estão em conformidade com o referencial de relato financeiro adotado pela entidade auditada.

Implicações da investigação: Demonstra a importância do ensino da auditoria para a redução do AEG no Brasil e a necessidade de continuar a apostar na formação nesta área do conhecimento.

Originalidade: Dada a inexistência de um estudo semelhante no Brasil, este estudo revela-se inovador.

Palavras-chave - auditoria; audit expectation gap; ensino; estudantes.

Bibliografia:

- Ferguson, C., Richardson, G. & Wines, G. (2000). Audit education and training: the effect of formal studies and work experience. *Accounting Horizons*, 14(2), 137-167.
- Fulop, M., Tiron-Tudor, A., & Cordos, G. (2019). Audit education role in decreasing the expectation gap. *Journal of Education for Business*, 94(5), 306-313.
- Gramling, A., Schatzberg, J. & Wallace, W. (1996). The role of undergraduate auditing coursework in reducing the expectation gap. *Issues in Accounting Education*, 11(1), 131-61.

Idowu, A. & Oluwatoyin, A. (2014). Impact of auditing education on audit expectation gap in Nigeria. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 4(3), 109-116.

Kumari, J., Ajward, A. & Dissabandara, D. (2017). The Audit Expectations Gap and the Role of Audit Education: Evidence from Sri Lanka. *Vidyodaya Journal of Management*, 3(1), 1-26.



ÁREA TEMÁTICA:
TERCEIRO SETOR, ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, ENSINO, ÉTICA E RESPONSABILIDADE SOCIAL

DECISÃO CLÍNICA E SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA: ESTADO DA ARTE E HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

José Biléu Ventura | jventura@uevora.pt

Departamento de Gestão da Escola de Ciências Sociais da Universidade de Évora e
CEFAGE, Portugal

Ana Fialho | afialho@uevora.pt

Departamento de Gestão da Escola de Ciências Sociais da Universidade de Évora e
CEFAGE, Portugal

Objetivos: O trabalho já desenvolvido – revisão da literatura sobre a utilização de informação financeira em contexto clínico, considerando as preocupações com a sustentabilidade financeira do sector da saúde – corresponde à primeira etapa de um projeto de investigação neste domínio, cujo objetivo será avaliar a efetividade na utilização daquela informação na gestão hospitalar e a sua compatibilização com a racionalidade clínica, na realidade nacional.

Referencial Teórico: No projeto a desenvolver considera-se que a perspetiva financeira não pode estar ausente no processo de decisão e é um fator vital na prestação de serviços de saúde e nas políticas de gestão dos hospitais (Akyürek, Sawalha, & Ide, 2015), tendo em vista a sustentabilidade das instituições, tendo em conta a filosofia do New Public Management.

Metodologia: A pesquisa foi feita, em diversas bases de dados, com base nas palavras-chave: gestão hospitalar, tomada de decisão, informação financeira, racionalidade económico-financeira, racionalidade clínica e no seu equivalente em inglês, complementadas com expressões afins. A pesquisa focou-se em publicações dos últimos vinte anos.

Resultados/Conclusões: Os resultados mostram que apesar da crescente produção de informação económica e financeira no sector da saúde, quer pelas entidades reguladoras quer pelos governantes, em Portugal, não são conhecidos estudos empíricos significativos sobre a utilização deste tipo de informação e a sua adequação à tomada de decisão com implicações na despesa em saúde. Não

obstante, esta revisão permitiu-nos chegar às hipóteses de investigação a testar empiricamente.

Concluiu-se que a avaliação económica em saúde está, atualmente, enraizada, de forma sólida, não apenas na ciência económica como também nas ciências da saúde, que, desde o início do século XXI, têm tido um rápido desenvolvimento (Pereira & Barbosa, 2009). Contudo, e apesar dos desenvolvimentos observados também nos sistemas de informação contabilística, verifica-se que a adequação destes sistemas às necessidades da gestão hospitalar está ainda por concretizar, o que justifica a importância da investigação neste domínio (Oppi, Campanale, Cinquini, & Vagnoni, 2019), em busca de contributos para o alcance da sustentabilidade financeira do setor da saúde.

Implicações da investigação: A revisão de literatura apresentada constitui um contributo para os académicos, os governantes e as entidades reguladoras, uma vez que se conhecem pouco trabalhos desta natureza neste domínio específico.

Originalidade: A investigação que se propõe desenvolver é original, não tendo ainda sido desenvolvida em Portugal nem, na perspetiva que se equaciona, noutras países, tanto quanto resulta da pesquisa realizada.

Palavras-chave: Gestão hospitalar; Informação financeira; Racionalidade clínica; Sustentabilidade financeira; Tomada de decisão.

Bibliografia:

Akyürek, Ç. E., Sawalha, R., & Ide, S. (2015). Factors affecting the decision making process in healthcare institutions. *Academy of Strategic Management Journal*, 14 (Special Issue), 1-14.

Escobar-Pérez, B., Escobar-Rodríguez, T., & Bartual-Sopena, L. (2016). Integration of healthcare and financial information: Evaluation in a public hospital using a comprehensive approach. *Health Informatics Journal*, 22(4), 878-896.

Oppi, C.; Campanale, C.; Cinquini, L.; & Vagnoni, E. (2019). Clinicians and accounting: A systematic review and research directions. *Financial Accountability & Management*, 35(3), 290-312.

Pereira, J.; & Barbosa, C. (2009). Avaliação económica aplicada aos medicamentos. Em J. Pereira, *Farmacoeconomia: princípios e métodos* (pp. 7-20). Madrid: Wolters Kluwer.

Roseboom, K. J., van Dongen, J. M., Tompa, E., van Tulder, M. W., & Bosmans, J. E. (2017). Economic evaluations of health technologies in Dutch healthcare decision-making: a qualitative study of the current and potential use, barriers, and facilitators. *BMC Health Services Research*, 17:89, 1-11.

INTERNACIONALIZAÇÃO DA INVESTIGAÇÃO. UMA EXPERIÊNCIA DIGITAL NO ENSINO SUPERIOR

Luísa Cagica Carvalho

Instituto Politécnico de Setúbal (CICE-IPS) & CEFAGE, Universidade de Évora, Portugal

Duarte Xara-Brasil

Instituto Politécnico de Setúbal (CICE-IPS), Portugal

Adriana Backx

Universidade de São Paulo, Portugal

Objetivos: A internacionalização e trabalho em parceria entre equipas internacionais fazem parte da estratégia das Instituições de Ensino Superior. No entanto, as limitações em termos de recursos e dificuldades de mobilidade de alguns estudantes, sobretudo dos seniores (trabalhadores estudantes) limitam a mobilidade física. Neste contexto, é importante aprender a usar as novas tecnologias digitais para promover encontros a distância e gerar parcerias com impactos ambientais bastante menores.

Referencial Teórico: Este trabalho será baseado na literatura sobre metodologias ativas de aprendizagem e redes.

Metodologia: O trabalho adota uma metodologia qualitativa de estudo de caso.

Conclusões/Resultados: A avaliação do evento mostra que existem barreiras tecnológicas e de outros níveis às redes internacionais em formato visual, porém a introdução deste tipo de metodologias pode gerar futuros resultados positivos.

Implicações da Investigação: Este estudo permite levantar pistas para internacionalização at home, com poupança de recursos e impactos sociais.

Originalidade: Este trabalho pretende partilhar as boas práticas do Encontro De Investigadores em Administração – Coneta Brasil-Portugal que se realizou em parceria entre o Instituto Politécnico de Setúbal e a Universidade de São Paulo, incluído num grande evento brasileiro na área da gestão o SmeAd e que permitiu durante dois dias colocar estudantes e investigadores de Portugal, Brasil,

Itália, Espanha e Moçambique em contacto na apresentação de trabalhos e prospeção de possibilidades de trabalho e projetos colaborativos de investigação. Naturalmente que um trabalho deste tipo engloba algumas questões, se por um lado as vantagens estão patentes nesta proposta, podem ocorrer limitações sobretudo se a comunidade não estiver confortável com o uso da tecnologia, exigindo-se formação adequada para esse efeito.

Palavras-Chave: Colaboração; Metodologias Ativas; Internacionalização; Investigação; Redes.

SUSTENTABILIDADE SOCIAL NO CONTEXTO DIGITAL: INQUIETAÇÕES A PARTIR DE ESTUDOS DE CASO NO ALENTEJO

Maria Luísa Silva | mlfcsilva@gmail.com

Universidade Aberta, Portugal

Marc Jacquinet | Marc.Jacquinet@uab.pt

Universidade Aberta, Portugal

Objetivos: A caracterização da ligação das empresas às comunidades e ao desenvolvimento dos territórios foi objecto do estudo que incidiu sobre seis empresas no Alentejo, numa abordagem multicasos, a saber: Delta Cafés, SGPS; Embraer Portugal, SA; Empresa de Desenvolvimento e Infraestruturas de Alqueva, S.A. (EDIA), Empresa Esporão, S.A.; Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia, SA (PACT) e Tyco Electronics, Ld.^a. (Quais são os objetivos da investigação?)

Referencial Teórico: A responsabilidade social empresarial (RSE), a gestão de stakeholders e a comunicação de responsabilidade social integrou o quadro teórico de referências.

Metodologia: Para alcançar os objetivos consultou-se a documentação das empresas e a que constava no site da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, realizaram-se entrevistas a responsáveis nas empresas e aplicaram-se questionários de práticas RSE na comunidade. Foi adotada a análise qualitativa de conteúdo das entrevistas e o paradigma científico do realismo crítico.

Conclusões/Resultados: Concluímos haver ligação entre RSE, sustentabilidade empresarial e desenvolvimento do território, embora haja trabalho a desenvolver que poderá potenciar benefícios da atuação das empresas, também para o território em que se inserem.

Implicações da investigação: Este estudo contribuiu para compreender a relação das empresas com o território, os seus públicos de interesse, e de modo particular, com a comunidade.

Originalidade: Os novos ângulos de análise adotados justificaram o interesse da investigação que abriu caminho para uma nova reflexão: como é que estas empresas lidam com os desafios da inovação e da transformação digital e, simultaneamente, contribuem para a sustentabilidade social de regiões com baixa densidade populacional, de que é exemplo o Alentejo.

Palavras-chave: sustentabilidade social; responsabilidade social empresarial; stakeholders; comunidade; responsabilidade social territorial.

Bibliografia:

- Bridoux, F., Stoelhorst, J. W. (2014). Microfoundations for stakeholder theory: Managing stakeholders with heterogeneous motives. *Strategic Management Journal*, 35, pp. 107-125.
- Capello, R., Nijkamp, P. (2009). Revisitar as teorias de desenvolvimento regional. *Compêndio de Economia Regional*, pp. 287-317. Principia, Cascais.
- Ferrão, J. (2013). Responsabilidade social territorial e localismo ético. Bloco Temático. Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa. Lisboa.
- Freeman, E., Harrison, J., Wicks, A., Parmar, B., Colle, S. (2010). *Stakeholder Theory – The State of the Art*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Hopkins, M., (2008). Corporate Social Responsibility, uma nova estratégia organizacional. In Santos, S. e Dias, R. A. (Coord.) *Sustentabilidade, Competitividade e Equidade Ambiental e Social*, pp. 87-93. Edições Almedina. Coimbra.



ARTIGOS



PRODUÇÃO CIENTÍFICA SOBRE CONTABILIDADE UM ESTUDO DE CASO NO ENSINO SUPERIOR¹

SCIENTIFIC RESEARCH ON ACCOUNTING A CASE STUDY IN HIGHER EDUCATION

Patrícia Rodrigues Quesado | pquesado@ipca.pt

Instituto Politécnico do Cávado e do Ave – Escola Superior de Gestão, Portugal

Susana Catarino Rua | srua@ipca.pt

Instituto Politécnico do Cávado e do Ave – Escola Superior de Gestão, Portugal

RESUMO

O objetivo deste estudo é analisar a produção científica existente na área da contabilidade no ensino universitário e politécnico da área metropolitana de Lisboa no período 2016-2018, identificando tendências de evolução e oportunidades de investigação futura. Baseando-se em técnicas bibliométricas, o estudo foi realizado através da recolha de informação sobre dissertações/projetos de mestrado e teses de doutoramento nos repositórios das Instituições de Ensino Superior (IES) público de Lisboa que oferecem cursos de 2.º e 3.º ciclo na área da contabilidade e gestão. Do estudo efetuado observamos que, maioritariamente, as investigações desenvolvidas são na área da contabilidade financeira e da contabilidade de custos e de gestão, utilizam uma abordagem de investigação qualitativa baseada sobretudo em análises documentais e de conteúdo e no estudo de organizações pertencentes ao setor privado da economia.

Palavras-chave: Investigação, Contabilidade, Ensino Superior Público, Análise Bibliométrica.

ABSTRACT

The aim of this study is to analyze the existing scientific production in the area of accounting in the university and polytechnic education of the metropolitan area

¹ Prémio "Professora Cristina Gonçalves" para melhor artigo completo (full paper)

of Lisbon in the period 2016-2018, identifying evolution trends and future research opportunities. Based on bibliometric techniques, the study was carried out through the collection of information on master's dissertations/projects and Phd Thesis in the repositories of public higher education institutions (HEI) in Lisbon that offer courses of 2nd and 3rd cycle in the accounting and management area. From the study carried out we observed that, in the main, the research developed are in the area of the financial accounting and cost and management accounting, use a qualitative research approach based essentially on documentary and content analysis and in the study of the organizations belong to the economic private sector.

Keywords: Research, Accounting, Public Higher Education, Bibliometric Analysis.

1 | INTRODUÇÃO

As Instituições de Ensino Superior (IES), ao fornecer formação superior avançada através de cursos de mestrado ou de doutoramento, desempenham um papel de vital importância na sociedade atual do conhecimento nomeadamente ao nível da transmissão e desenvolvimento de conhecimentos, considerados importantes fatores de sucesso e de obtenção de vantagens competitivas por parte das organizações para fazer face às exigências económicas e sociais.

A investigação científica e as instituições que a produzem são aspectos fundamentais da economia e da sociedade do conhecimento. À semelhança das restantes organizações privadas, públicas e sem fins de lucro, as instituições de ensino enfrentam um ambiente globalizado e de mudanças demográficas, económicas e sociais, procurando sistemas de informação de gestão e a necessidade de adequar as estruturas organizacionais e os serviços, requerendo o máximo de informação da situação da organização e da eficácia e eficiência da utilização dos recursos (Rosenstreich & Wooliscroft, 2009; Moya & Prior, 2008; Boned & Bagur, 2007).

Segundo Quesado *et al.* (2012), atualmente a maioria dos investigadores coincidem na consideração de que a criação, gestão e difusão do conhecimento é a verdadeira fonte de obtenção de vantagens competitivas sustentáveis, de tal

forma que as organizações devem centrar especialmente a sua atenção no desenvolvimento de estratégias baseadas no conhecimento.

As universidades e os institutos politécnicos, como sujeitos ativos e produtores de ideias e iniciativas para a prestação de um serviço educativo público de qualidade, procuram quotidianamente ser mais eficientes para otimizar a gestão dos seus recursos e, por sua vez, gerar um produto que satisfaça as exigências da sociedade atual, do Estado e do setor produtivo (Rivero & Colmenárez, 2007; Bastidas & Moreno, 2006).

Como referem Martínez *et al.* (2003), a instituição de ensino superior não está isolada do seu ambiente, estando inserida num contexto político, económico e social, tanto no âmbito de cada país como no âmbito internacional, e por isso também se vê na necessidade de ir modificando as suas estratégias, prioridades e planificação, em concreto, o seu modelo de organização, de governo e de gestão, para responder de forma mais coordenada, competitiva e com qualidade. Assim, parece inquestionável a necessidade de perceber o tipo de investigação que está a ser realizado nestas instituições.

Por outro lado, destaca-se claramente a necessidade de se desenvolver investigação na área da contabilidade, atendendo à sua importância na sociedade atual como ferramenta de fornecimento de informações que apoiam o processo de tomada de decisão, incrementando o conhecimento científico nesta área.

Face ao exposto, consideramos que será fundamental, tanto para o mundo académico como para o mundo empresarial, a realização de um estudo bibliométrico para identificar a investigação científica atual sobre esta temática e oportunidades de investigação futura nesta área de conhecimento, sendo este o objetivo primordial deste trabalho. Em particular, neste trabalho, pretende-se identificar a área geral de investigação; setor onde foi realizado o estudo; ano em que a investigação foi realizada; tipo de abordagens metodológicas mais utilizadas (método de investigação e de recolha de dados), entre outros aspectos.

A relevância desta pesquisa é traçar um perfil geral da investigação científica sobre a contabilidade, fornecendo dados históricos e estatísticos para o fortalecimento dos estudos nesta área do conhecimento e para detetar lacunas de investigação

em áreas específicas. Concordamos com Moya e Prior (2008) na consideração de que a análise e seguimento dos resultados da atividade científica e, em consequência, das publicações científicas, constitui uma ferramenta essencial para a tomada de decisões no que respeita à política científica. Assim, a possibilidade de conhecer tais resultados, a partir de um conjunto de indicadores, permitirá melhorar a qualidade da investigação.

Atendendo a estes objetivos, este trabalho encontra-se estruturado da seguinte forma: inicialmente apresentamos uma revisão de estudos bibliométricos sobre a investigação em contabilidade. Posteriormente, apresentamos a metodologia que norteou a investigação e os principais resultados obtidos. Finalmente, destacamos na conclusão do trabalho, as considerações finais, limitações do estudo e sugestões de investigação futura.

2 | ESTUDOS BIBLIOMÉTRICOS SOBRE A INVESTIGAÇÃO EM CONTABILIDADE

As análises bibliométricas são usadas para investigar o que está a ser estudado em vários campos de pesquisa e áreas de conhecimento científico, incluindo a contabilidade, dada a sua importância na obtenção de vantagens competitivas por parte das organizações, refletida no fornecimento de informação interna e externa para apoiar os gestores/administradores no processo de tomada de decisões.

Ribeiro (2017) refere que se tem registado um aumento dos estudos bibliométricos desde 2007. Em Contabilidade, especificamente, alguns estudos bibliométricos foram descritos por Zeff (1996), que pesquisou em revistas norte-americanas padrões de autoria, científicidade e a continuidade das revistas. Os principais resultados indicaram que a investigação na área da contabilidade deve sofrer um forte crescimento. Conclusão semelhante à obtida por Pedroni et al. (2016). Não obstante, Moya e Prior (2008) constataram que não são muito abundantes os estudos bibliométricos na área da contabilidade, estando essencialmente centrados em análises descritivas da produção científica, na evolução da investigação em determinadas áreas ou na análise da qualidade das revistas (fator de impacto).

Andrade e Muÿlder (2010) afirmam que os estudos bibliométricos em contabilidade têm possibilitado a disseminação da discussão académica sobre a sua evolução, permitindo mapear e analisar a qualidade da produção científica, propondo uma reflexão sobre a área em questão.

Até aos anos 70, a pesquisa em contabilidade centrava-se essencialmente na medição do resultado organizacional, não se focando na explicação dos fenómenos e práticas contabilísticas. Situação que se alterou após este período, passando a investigação a estar associada à sua importância no processo de tomada de decisões por parte dos utilizadores da informação financeira (Farias & Farias, 2014).

Atualmente, verificamos que a investigação em contabilidade assenta nos mais diversos ramos contabilísticos e em diversas teorias científicas em contabilidade que, entretanto, se foram desenvolvendo, encontrando-se estudos bibliométricos realizados em diferentes países que fazem o levantamento estatístico da produção científica².

Merigo e Yang (2016) apresentaram uma análise bibliométrica da investigação em contabilidade utilizando a base de dados Web of Science, com o objetivo de identificar as pesquisas mais relevantes na área, classificadas por artigos, autores, revistas, instituições e países. Os resultados indicam que as revistas mais influentes são: *The Journal of Accounting and Economics*, *Journal of Accounting Research*, *The Accounting Review and Accounting*, *Organizations and Society* e que as instituições americanas são as mais influentes do mundo.

Santos et al. (2016), numa pesquisa que objetivou identificar a produção científica sobre a metodologia do ensino em contabilidade, no período 2001-2011, concluíram que a produção científica na área da contabilidade ainda é incipiente e está em crescente desenvolvimento frente à evolução do ensino superior noutras áreas.

Avelar et al. (2012) estudaram as características das pesquisas empíricas em contabilidade publicadas nas principais revistas brasileiras da área, no período

² A revisão de estudos bibliométricos apresentada centra-se na contabilidade no seu geral, não entrando em nenhuma área da contabilidade propriamente dita. Em Portugal, o recurso a estudos bibliométricos está atualmente a ser desenvolvida pelos mais diversos autores, mas são estudos aplicados a áreas específicas da contabilidade e que, por isso, não foram aqui apresentados.

de 2000 a 2009, verificando que há uma tendência contínua e clara de aumento do número de artigos publicados ao longo do tempo; o número de artigos em contabilidade financeira é bastante superior aos das demais áreas; existe uma predominância crescente nos artigos que utilizam uma abordagem quantitativa; os principais métodos utilizados para a recolha de dados foram: a pesquisa documental e as bases de dados externas.

No sentido de contribuir para a sistematização do conhecimento sobre o perfil da investigação em contabilidade na Europa, Ribeiro (2012) realizou um estudo empírico com todos os artigos publicados na revista *European Accounting Review* no período de 2007 a 2011, concluindo que a investigação em contabilidade na Europa é constituída maioritariamente por artigos cujo tema principal é a contabilidade financeira, composta por autores na sua maioria do género masculino e que realizam a sua investigação de forma coletiva. A Europa obteve maior percentagem de participação com destaque para o Reino Unido que foi o país que mais contribuiu. Relativamente à metodologia adotada, os estudos empíricos representam a maioria das investigações, utilizando como recurso principal as bases de dados existentes.

Moya e Prior (2008) analisaram, para o período 1996-2005, a produção científica em contabilidade publicada nas revistas espanholas, com o objetivo de determinar quem e onde se publica, qual a qualidade da investigação, se existe algum fator determinante da atividade investigadora e qual a sua evolução. Os autores concluíram que os professores de contabilidade mantêm um nível razoável de produção científica, com grande concentração em revistas próprias da área, um aumento do trabalho em equipa, assim como um certo fator institucional, associado tanto a departamentos como a programas de doutoramento.

Por fim, Larrinaga (2005) analisou, no período 1992-2002, os possíveis fatores determinantes da produção científica espanhola em contabilidade, desde a perspetiva das instituições (afiliação) e dos profissionais (promoção e progressão na carreira), sendo o primeiro aspecto o indicado como estar mais relacionado com o nível de produção científica, não sendo determinantes os incentivos profissionais.

3 | METODOLOGIA

3.1 | Análise bibliométrica

Como metodologia para a realização do estudo proposto optamos por efetuar uma análise bibliométrica que consiste numa contagem, através de métodos estatísticos, de conteúdos programáticos e outras variáveis com o objetivo de recolher informação científica sobre determinada área. Esta metodologia permite uma análise quantitativa da informação (Yoshida, 2010; Araújo, 2006). Como tal, podemos classificar a pesquisa levada a cabo como exploratório-descritiva e, quanto aos procedimentos, como pesquisa do tipo documental.

Para Serra *et al.* (2018), os estudos bibliométricos são valiosos de várias maneiras, não apenas para publicação, mas também para ajudar os alunos a encontrar referências no tema que investigam, e para permitir que os professores criem os seus conteúdos programáticos e entendam o estado da arte do tema. Assim, a bibliometria centra o foco na medição, divulgação e utilização da informação da produção científica (Chiu *et al.*, 2019; Bujaki & Mcconomy, 2017; Saraiva *et al.*, 2016; Avelar *et al.*, 2012; Martins & Theóphilo, 2009; Souza *et al.*, 2008; Daim *et al.*, 2006; Cardoso *et al.*, 2005; Cooper & Schindler, 2003; Tranfield *et al.*, 2003; Vanti, 2002; Richardson, 1999; Macias-Chapula, 1998).

De acordo com Santos *et al.* (2016: 61), “a análise bibliométrica basicamente é uma ferramenta estatística para medir a produtividade da atividade científica, produzindo resultados quantitativos ordenados, acompanhando o desenvolvimento e os avanços do conhecimento”.

Segundo Gomes e Mazzer (2015) e Moya e Prior (2008), a bibliometria incide nas análises da produção científica, das citações e dos conteúdos produzidos, sendo uma ciência que aplica métodos matemáticos e estatísticos, refletidos num conjunto de indicadores, a toda a literatura de caráter científico e aos autores que a produzem, com o objetivo de estudar e analisar, de forma quantitativa, a atividade científica nos mais variados parâmetros.

Em suma, a bibliometria é um campo fundamental da ciência da informação que estuda quantitativamente o material bibliográfico, sendo muito útil para

organizar o conhecimento disponível dentro de uma disciplina científica específica, principalmente para conhecer e entender o estado da arte de uma determinada área de conhecimento ou teoria (Merigo & Yang, 2016). Assim, constitui uma ferramenta relevante ao estimar a consolidação de uma área de estudo, assim como a qualidade das informações, a partir da quantidade da produção de autores dentro de um determinado período de tempo, detetando indicadores e tendências sobre a ciência.

3.2 | Contextualização e procedimentos metodológicos

No sentido de identificar o universo da pesquisa, ou seja, as IES públicas que oferecem cursos de 2.º e 3.º ciclo nas áreas da contabilidade e gestão, realizamos uma pesquisa na Direção Geral do Ensino Superior (DGES). Esta primeira fase, permitiu criar a nossa base de dados.

Decidimos, por um lado, incluir a área da gestão pois temos observado que existe um número significativo de dissertações/projetos/relatórios de estágio de mestrado e teses de doutoramento na área da contabilidade que resultam de mestrados e doutoramentos realizados na área científica da gestão. Por outro lado, optamos pelo ensino público pois é aquele que maioritariamente é oferecido em Portugal.

Como pretendemos analisar o estado da investigação, a recolha de dados centrou-se na informação sobre dissertações/projetos de mestrado e teses de doutoramento disponíveis nos repositórios eletrónicos³ das IES público que oferecem cursos de 2.º e 3.º ciclo.

Atendendo à quantidade de estudos encontrados no ensino politécnico e universitário, optamos por nos restringir como amostra a uma determinada área geográfica⁴, tendo-se optado iniciar o estudo pela capital (Lisboa⁵), e aos últimos três anos (2016-2018), possibilitando uma visão mais atual do estado de investigação na contabilidade.

Não encontramos, nas instituições universitárias estudadas relatórios de estágio realizados no âmbito dos mestrados e optamos por não os considerar no caso

³ Algumas instituições possuem repositório institucional próprio e outras são remetidas para o Repositório Científico de Acesso Aberto de Portugal (RCAAP).

⁴ A seleção da amostra foi, como tal, intencional e não-probabilística.

⁵ Identificamos quatro instituições de ensino universitário e duas instituições de ensino politécnico.

das instituições politécnicas porque constatamos que, maioritariamente, se centravam sobretudo na descrição das tarefas realizadas no decorrer do estágio, nomeadamente para acesso à Ordem dos Contabilistas Certificados, e não tanto num desenvolvimento aprofundado de uma temática de investigação específica.

Para efeitos de categorização da informação utilizamos como palavra de pesquisa as expressões “contabilidade” e “accounting” e procedemos à leitura do resumo/*abstract*⁶ do trabalho a analisar, uma vez que este, habitualmente, apresenta, de forma simples e sucinta, uma síntese do objetivo da investigação, da metodologia utilizada e das principais conclusões obtidas.

As variáveis objeto de estudo foram o número de dissertações/projetos/teses por ano, os procedimentos metodológicos (abordagem de pesquisa e métodos de recolha de dados), as áreas temáticas mais abordadas e o principal setor da economia estudado.

Tabela 1: Operacionalização da pesquisa

Base de dados	IES politécnico e universitário de Lisboa com cursos de 2.º e 3.º ciclo nas áreas da contabilidade e gestão (6 instituições: 2 ensino politécnico e 4 ensino universitário)
Palavras-chave utilizadas	Contabilidade e “Accounting”
Delimitação	Presente no tópico (título, resumo, palavras-chave)
Filtro 1 (período temporal)	Últimos 3 anos: 2016-2018
Resultado Geral (inclui dissertações/ projetos de mestrado e teses doutoramento)	143 documentos (28 do ensino politécnico e 115 do ensino universitário; 41 projetos de investigação e 102 dissertações/teses)

Fonte: Elaboração própria

Nesta primeira fase do estudo, os dados recolhidos foram tratados com recurso a estatística descritiva, nomeadamente a frequências absolutas e relativas dos dados recolhidos.

⁶ Quando não conseguímos obter a informação no resumo/*abstract* recorremos à análise da respetiva dissertação/projeto (quando o acesso estava aberto) ou solicitamos a mesma, via e-mail, aos respetivos autores.

Esta pesquisa teve como resultado 143 documentos, sendo 28 documentos do ensino politécnico e 115 documentos do ensino universitário. Destes 143 documentos, 102 documentos dizem respeito a dissertações/teses e 41 documentos respeitam a projetos de investigação aplicada. A tabela 1 resume a operacionalização da pesquisa.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

Neste ponto iremos proceder a uma análise descritiva dos resultados obtidos, recorrendo a frequências absolutas e relativas, no sentido de aferir quais as principais considerações relativamente aos objetivos estabelecidos para este estudo.

Relativamente ao número de dissertações e projetos de investigação aplicados no período analisado (tabela 2) foi possível observar um crescimento do número de dissertações/projetos no ensino politécnico e alguma regularidade ao longo dos anos no ensino universitário.

Em termos gerais, o ano que apresentou uma maior percentagem de dissertações/projetos/teses foi 2018 com 37,06% dos estudos, o que reflete o interesse na realização de investigação na área da contabilidade ao longo dos anos como ferramenta de apoio à tomada de decisões internas e externas, através do fornecimento de informação histórica, que possibilita uma análise retrospectiva, e informação previsional, que possibilita uma análise prospectiva (Gonçalves et al., 2015; Rosa, 2004).

No que diz respeito à principal abordagem de pesquisa utilizada nos trabalhos defendidos no período 2016-2018 (tabela 3), e contrariamente aos resultados obtido por Silva e Zuccolotto (2014) e Avelar et al. (2012), observamos a predominância, quer no ensino universitário quer no ensino politécnico, da abordagem qualitativa, sendo utilizada em 48,95% dos trabalhos analisados. Seguem-se os estudos de ordem quantitativa, que representam 33,57% dos trabalhos. Apenas 17,48% dos trabalhos utilizam ambas as abordagens de pesquisa.

Tabela 2: Número de dissertações/projetos/teses no período 2016-2018

Ano	N.º de dissertações/ projetos/teses ensino universitário	N.º de dissertações/ projetos ensino politécnico	Total	%
2018	40	13	53	37,06
2017	31	10	41	28,67
2016	44	5	49	34,27
Total	115	28	143	100,00

Fonte: Elaboração própria

Como refere Vieira (2017: 28-29), “a partir dos anos 70, o crescente interesse na área da contabilidade pela investigação empírica deu origem a novas abordagens baseadas em teorias sociológicas e utilizando predominantemente métodos qualitativos”. O autor acrescenta que “é errado pensar que há uma metodologia “ideal” e que as restantes são de alguma forma inferiores. Para que a investigação em contabilidade explore plenamente todos os aspetos e dimensões é necessário uma pluralidade de metodologias”.

Tabela 3: Abordagem de pesquisa

Abordagem	N.º de dissertações/ projetos/teses ensino universitário	N.º de dissertações/ projetos ensino politécnico	Total	%
Qualitativa	54	16	70	48,95
Quantitativa	41	7	48	33,57
Ambas	20	5	25	17,48
Total	115	28	143	100,00

Fonte: Elaboração própria

Quanto aos métodos de recolha de dados utilizados (tabela 4) verifica-se o predomínio da análise documental e de conteúdo (48,89%), à semelhança do estudo realizado por Avelar *et al.* (2012), seguido das entrevistas (16,44%), quer no ensino universitário quer no ensino politécnico. Estes resultados vão ao encontro dos obtidos anteriormente uma vez que análise de conteúdo (nomeadamente às demonstrações financeiras) e as entrevistas a diferentes membros das organizações

são os métodos de recolha de dados mais utilizados em estudos qualitativos, em particular em estudos de caso. Aliás, Rodrigues e Ferreira (2018) e Lunkes et al. (2013) concluíram que os estudos de caso são precisamente o tipo de estudo qualitativo mais frequente.

Nas instituições de ensino universitário estudadas também foi possível observar algumas dissertações/projetos/teses exclusivamente de revisão de literatura (27 trabalhos). Importa salientar ainda que em muitos estudos foi referido a opção pela triangulação para efeitos de recolha de dados, ou seja, pela utilização por mais do que um método de recolha de dados.

Vieira et al. (2017) consideram que a investigação qualitativa, ao procurar explicar a forma como os fenómenos são interpretados, produzidos e constituídos, recorre a métodos de investigação que atendem à complexidade, ao detalhe e ao contexto do fenómeno em estudo, nomeadamente à entrevista e à observação quando o objetivo passa por perceber como uma ou várias ferramentas de contabilidade estão a ser utilizadas numa organização.

Por outro lado, Ferreira e Sarmento (2017) salientam a importância da investigação quantitativa, nomeadamente através da utilização de inquéritos, como instrumento de recolha de informação, para um melhor conhecimento da contabilidade praticada nas organizações. Assim, para as autoras, implica o desenvolvimento de uma estrutura conceitual e hipóteses suscetíveis de serem demonstradas, podendo contribuir para alterações regulamentares e estudos de comportamento dos agentes envolvidos na atividade contabilística.

Relativamente à área da Contabilidade onde se insere a investigação (tabela 5) verificamos que as dissertações/projetos/teses centram-se essencialmente na área da Contabilidade Geral ou Financeira (39,86%), à semelhança dos estudos realizados por Pedroni et al. (2016), Avelar et al. (2012) e Ribeiro (2012), e da Contabilidade de Custos e de Gestão (38,46%)⁷, à semelhança dos estudos realizados por Santos et al. (2018), Blonkoski et al. (2017), Lunkes et al. (2011), Ensslin e Silva (2008), Hesford et al. (2007), Escobar et al. (2005) e Escobar e Lobo (2002).

⁷ Embora consideremos que se tratam de dois ramos da contabilidade distintos, optamos por juntar a Contabilidade de Custos com a Contabilidade de Gestão atendendo à confusão que ainda existe na literatura na separação das duas áreas.

Tabela 4: Métodos de recolha de dados

Abordagem	N.º de dissertações/ projetos/teses ensino universitário	N.º de dissertações/ projetos ensino politécnico	Total	%
Questionário	19	3	22	9,78
Entrevista	28	9	37	16,44
Observação Direta/ Participante	22	5	27	12,00
Análise Documental/ Conteúdo	88	22	110	48,89
Revisão da Literatura	27	2	29	12,89
Total	184	41	225	100,00

Fonte: Elaboração própria

Os restantes trabalhos foram realizados no âmbito da Contabilidade Pública (9,09%) e da Contabilidade Ambiental e Responsabilidade Social (7,69%)⁸, o que pode indicar lacunas ao nível da investigação nestas áreas, constituindo uma oportunidade para o desenvolvimento de mais trabalhos nas referidas áreas.

Tal como salientado por Betancourt e Ferreira (2018) e Brusca (2010), como resposta à crescente e acelerada modernização, à constante mudança, à necessidade de adaptação, à estandardização de processos de informação contabilística, associado à imperiosa necessidade de estabelecer e determinar níveis de responsabilidade e transparência, é fundamental investigar novos tópicos e abordagens relacionadas com a contabilidade no setor público. Aliás, Rodrigues e Ferreira (2018) verificaram, no estudo bibliométrico que realizaram no período 2016-2017, que a área da Contabilidade Pública tem despertado mais interesse entre os investigadores. Por sua vez, Ribeiro (2013) destaca o aumento da investigação na área da Contabilidade Ambiental e Governo Corporativo.

⁸ Optamos pela inclusão destas duas áreas atendendo à sua correlação.

Importa referir que alguns estudos não foram identificados com uma área específica (4,90%), por exemplo, estudos relativos à importância do género na profissão de contabilistas.

Tabela 5: Área da Contabilidade onde se insere a investigação

Área	N.º de dissertações/ projetos/teses ensino universitário	N.º de dissertações/ projetos ensino politécnico	Total	%
Contabilidade Financeira	47	10	57	39,86
Contabilidade Custos e de Gestão	44	11	55	38,46
Contabilidade Pública	11	2	13	9,09
Contabilidade Ambiental e Responsabilidade Social	8	3	11	7,69
Sem área específica	5	2	7	4,90
Total	115	28	143	100,00

Fonte: Elaboração própria

Relativamente aos setores objeto de estudo⁹ observamos, na tabela 6, que os trabalhos, quer no ensino universitário quer no ensino politécnico, foram realizados essencialmente abordando dados de organizações pertencentes ao setor privado da economia, com um total de 110 teses/dissertações/projetos (75,34%), seguido do setor público, com um total de 29 teses/dissertações/projetos (19,86%) e, por fim, do setor não lucrativo, com um total de 7 teses/dissertações/projetos (4,8%). Estes dados vêm chamar a atenção para a necessidade de se realizarem mais estudos nestes dois últimos setores, o que poderá constituir, como referido anteriormente, uma oportunidade de investigação.

⁹ Algumas teses/dissertações/projetos abordaram mais do que um setor.

Tabela 6: Setores objeto de estudo

Setores	N.º de teses/ dissertações/projetos ensino universitário	N.º de dissertações/ projetos ensino politécnico	Total	%
Privado	90	20	110	75,34
Público	22	7	29	19,86
Não lucrativo	6	1	7	4,80
Total	118	28	146	100,00

Fonte: Elaboração própria

5 | CONCLUSÃO

Em virtude das exigências e complexidade do mercado e da constante mudança, a contabilidade desempenha atualmente um importante papel no processo decisório das organizações, indispensável ao seu funcionamento atual e futuro, bem como à sua continuidade. Usualmente se diz que a contabilidade é um sistema de informação para a gestão, na medida em que parte dos dados, quantifica-os, regista-os, fornecendo informação financeira, económica e patrimonial, através dos seus outputs que são as demonstrações financeiras.

O recurso a estudos bibliométricos na área da Contabilidade está a ocupar, cada vez mais, um importante papel na investigação em Contabilidade, permitindo identificar facilmente vários elementos da investigação (como as revistas, as fontes da informação, autores, os temas e abordagens da investigação, os setores da investigação, os anos da investigação, entidades, entre outros aspectos) e detetar as lacunas que possam, eventualmente, existir no processo de investigação e que possam ser alvo de aperfeiçoamento e investigação futuras.

O presente trabalho analisou, através de um estudo bibliométrico, a investigação na área da Contabilidade desenvolvida no ensino superior público na zona metropolitana de Lisboa nos últimos três anos (período 2016-2018).

Do estudo bibliométrico realizado foi possível constatar alguma regularidade no número de trabalhos desenvolvidos no período 2016-2018 e que a maioria

das dissertações/projetos de mestrado e teses de doutoramento das IES público da zona metropolitana de Lisboa enquadram-se na área da Contabilidade Financeira, seguido da área da Contabilidade de Custos e de Gestão, seguindo essencialmente uma abordagem de pesquisa e investigação qualitativa, com recurso à análise documental e de conteúdo e às entrevistas como métodos de recolha de dados. Observamos também que os estudos foram realizados sobretudo em organizações pertencentes ao setor privado da economia. Estes resultados apontam para a necessidade de se realizarem mais investigações na área da Contabilidade Pública e da Contabilidade Ambiental e Responsabilidade Social e no setor público.

Este trabalho apresenta um conjunto de limitações que devem ser tidas em consideração no momento de interpretar adequadamente os resultados obtidos. Destacamos o facto de se ter considerado unicamente as dissertações/projetos de mestrado e teses de doutoramento defendidas em IES, por um lado, públicas e, por outro lado, restritas à área metropolitana de Lisboa. De salientar ainda os filtros utilizados, nomeadamente o período temporal (que se restringiu aos últimos três anos) e de só considerarmos cursos de 2.º e 3.º ciclo nas áreas da contabilidade e da gestão, podendo, como tal, existir teses/dissertações/projetos/relatórios realizados no âmbito da contabilidade desenvolvidas em cursos de 2.º e 3.º ciclo não contemplados neste estudo.

Uma vez que a seleção da amostra foi intencional e não-probabilística, os resultados obtidos não podem ser, obviamente, generalizados para a totalidade da população. Não obstante, consideramos que as conclusões gerais obtidas são válidas já que proporcionam uma abordagem, ainda que preliminar, sobre os elementos base necessários para a identificação da produção científica em contabilidade.

Relativamente às possibilidades de investigação futura seria importante alargarmos a base de dados, incluindo IES público de todo o país, bem como também as IES privado, e aumentando o horizonte temporal. Pretende-se também ampliar a pesquisa a outras fontes, tais como: livros e capítulos de livros, artigos publicados em revistas científicas nacionais e internacionais (verificando, por exemplo, se existe a tendência em internacionalizar a investigação), comunicações apresentadas em

congressos/conferências; e, analisar outras variáveis como, por exemplo, o gênero dos autores, país de afiliação dos autores, localização da pesquisa¹⁰; a teoria de suporte à investigação e discussão dos resultados; os subtemas mais investigados dentro de cada área geral de pesquisa; especificar o tipo de organização estudada dentro de cada setor; medir a qualidade da produção científica (índices de impacto, por exemplo) associada às revistas fonte de publicação; perceber quais os contributos dos trabalhos analisados, se esses trabalhos foram publicados e o tipo de publicação, entre outras. Assim, será possível obter uma descrição mais completa da produção científica realizada.

BIBLIOGRAFIA

- Andrade, J., & Müylder, C. (2010). A Relevância dos Temas Inovação e Qualidade na Pesquisa Contábil: um Estudo Bibliométrico em Eventos Científicos no Brasil. *ABCustos*, 5(3), 47-65.
- Araújo, C. (2006). Bibliometria: Evolução Histórica e Questões Atuais. *Revista em Questão*, 12(1), 11-32.
- Avelar, E., Santos, T., Ribeiro, L., & Oliveira, C. (2012). Pesquisa em Contabilidade: uma Análise dos Estudos Empíricos Publicados em Periódicos Nacionais entre 2000 e 2009. *Revista Universo Contábil*, 8(3), 6-23.
- Bastidas, E., & Moreno, Z. (2006). El Cuadro de Mando Integral en la Gestión de las Organizaciones del Sector Público. Caso: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. *Revista Universo Contábil*, 2(3), 104-118.
- Betancurt, Z., & Ferreira, A. (2018, setembro). Investigación en Contabilidad, Accountability en el Sector Público: una Revisión Bibliométrica. *XVIII Encontro Internacional AECA*, Lisboa.
- Blonkoski, P., Antonelli, R., & Bortoluzzi, S. (2017). Contabilidade Gerencial: Análise Bibliométrica e Sistêmica da Literatura Científica Internacional. *Pretexto*, 18(1), 80-99.

¹⁰ Chung et al. (1992) salientam o forte domínio institucional na produção de literatura contabilística.

- Boned, J., & Bagur, L. (2007). Sistemas de Información de Gestión en el Sector Público: El Cuadro de Mando Integral en las Universidades Públicas Españolas. *Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión*, V(9), 81-105.
- Brusca, I. (2010). Treinta años de Investigación en Contabilidad y Gestión Pública en España. *Spanish Accounting Review*, 13(2), 175-209.
- Bujaki, M., & Mcconomy, B. (2017). Productivity in Top-10 Academic Accounting Journals by Researchers at Canadian Universities at the Start of the 21st Century. *Accounting Perspectives*, 16(4), 269-313.
- Cardoso, R., Neto, O., Riccio, E., & Sakata, M. (2005). Pesquisa Científica em Contabilidade entre 1990 e 2003. *Revista de Administração de Empresas*, 45(2), 34-45.
- Chiu, V., Liu, Q., Muehlmann, B., & Baldwin, A. (2019). A Bibliometric Analysis of Accounting Information Systems Journals and their Emerging Technologies Contribution. *International Journal of Accounting Information Systems*, 32, 24-43.
- Chung, K., Pak, H., & Cox R. (1992). Patterns of Research Output in the Accounting Literature: A Study of the Bibliometric Distributions. *Abacus*, 28(2), 168-185.
- Cooper, D., & Schindler, P. (2003). *Métodos de Pesquisa em Administração*. Porto Alegre: Bookman.
- Daim, T., Rueda, G., Martin, H., & Gerdsri, P. (2006). Forecasting Emerging Technologies: Use of Bibliometrics and Patent Analysis. *Technological Forecasting and Social Change*, 73, 981-1012.
- Ensslin, S., & Silva, B. (2008). Investigação do Perfil dos Artigos Publicados nos Congressos de Contabilidade da USP e da UFSC com Ênfase na Iniciação Científica. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 3(2), 113-131.
- Escobar, B., & Lobo, A. (2002). Implicaciones Teóricas y Metodológicas de la Evolución de la Investigación en Contabilidad de Gestión. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 111, 245-286.
- Escobar, B., Lobo, A., & Rocha, C. (2005). La Investigación Empírica en Contabilidad de Gestión en España: Análisis de las Publicaciones Españolas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 124, 183-210.

- Farias, M., & Farias, K. (2014). Papel Epistemológico da Teoria e Pesquisa em Contabilidade. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 33(3), 121-135.
- Ferreira, L., & Sarmento, M. (2017). *Da Investigação Quantitativa em Contabilidade: Investigação por Inquérito*, in Major, M. J. e Vieira, R. (org.), *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática* (pp. 172-214), Lisboa: Escolar Editora.
- Gomes, M., & Mazzer, L. (2015, dezembro). Mapeamento de Publicações Científicas sobre a Pesquisa Contábil em Auditoria nos Periódicos Nacionais: Uma Adaptação do Processo Proknow-C na Seleção de um Portfólio Bibliográfico e Análise Bibliométrica. V Congresso dos TOC, Lisboa.
- Gonçalves, C., Santos, D., Rodrigo, J., & Fernandes, S. (2015). *Contabilidade Financeira Explicada – Manual Prático*. Porto: Vida Económica.
- Hesford, J., Lee, S., Van Der Stede, W., Young, S. (2007). Management Accounting: A Bibliographic Study. In: Chapman, C., Hopwood, A., Shields, M. *Handbook of Management Accounting Research*, Vol. 1. Oxford: Elsevier.
- Larrinaga, C. (2005). Producción Científica en Contabilidad: el Caso de España (1922-2002). *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 125, 363-394.
- Lunkes, R., Feliu, V., & Rosa, F. (2013). Estudio de las Publicaciones sobre Contabilidad de Gestión en Brasil y España. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 24(61), 11-26.
- Lunkes, R., Rosa, F., Gasparetto, V., & Baldoino, E. (2011). Análise da Produção Científica e a Formação de Doutores em Contabilidade Gerencial: um Estudo no Cenário Brasileiro. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 4(3), 361-78.
- Macias-Chapula, C. (1998). O Papel da Informetria e da Cientometria e sua Perspectiva Nacional e Internacional. *Ciência da Informação*, 27(2), 134-140.
- Martínez, F., Somohano, F., & Fernández, A. (2003, novembro). Gestión Estratégica del Conocimiento y Cuadro de Mando Integral. *VIII Congreso del Instituto Internacional de Costos*, Uruguay.
- Martins, G., & Theóphilo, C. (2009). *Metodologia da Investigação para Ciências Sociais Aplicadas*. São Paulo: Atlas.

- Merigo, J., & Yang, J. (2016). Accounting Research: A Bibliometric Analysis. *Australian Accounting Review*, 27(1), 71-100.
- Moya, S., & Prior, D. (2008). ¿Quién Publica en las Revistas Españolas de Contabilidad? Análisis Bibliométrico del Periodo 1996-2005. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXXVII(138), 353-374.
- Pedroni, V., Guerrazi, L., Serra, F., & Albanese, D. (2016). Investigación Contable, un Estudio Bibliométrico: Identificación de Publicaciones Relevantes y Examen de la Estructura Intelectual. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(53), 53-91.
- Quesado, P., Aibar-Guzmán, B., & Rodrigues, L. (2012). El Cuadro de Mando Integral como Herramienta de Gestión Estratégica del Conocimiento. *Revista Perspectivas em Gestão & Conhecimento*, 2(1), 70-102.
- Ribeiro, H. (2013). Revista Contemporânea de Contabilidade: uma Análise do Perfil da Produção Acadêmica Durante o Período de 2004 a 2012. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 10(20), 3-28.
- Ribeiro, H. (2017). Bibliometria: Quinze Anos de Análise de Produção Académica em Periódicos Brasileiros. *Biblios*, (69), 1-20.
- Ribeiro, J. (2012). European Accountig Review: O Perfil da Investigação em Contabilidade na Europa. *Dissertação de Mestrado em Contabilidade*. Lisboa: ISCTE.
- Richardson, R. (1999). *Pesquisa Social: Métodos e Técnicas*. São Paulo: Atlas.
- Rivero, E., & Colmenárez, A. (2007, setembro). El Cuadro de Mando Integral y la Auditoría de Gestión en las Secretarías Generales de las Universidades Públicas (Estudio de Casos Múltiples). *XIV Congreso AECA*, Valencia.
- Rodrigues, A., & Ferreira, A. (2018, setembro). Contabilidade e Gestão Pública: Análise Bibliométrica. *XVIII Encontro AECA*, Lisboa.
- Rosa, F. (2004). Contabilidade e Gestão do Conhecimento como Apoio à Tomada de Decisão. *CRCSC & Você*, 3(8), 37-54.
- Rosenstreich, D., & Wooliscroft, B. (2009). Measuring the Impact of Accounting Journals Using Google Scholar and the g-index. *The British Accounting Review*, 41(4), 227-239.

- Santos, L., Gaspari, S., Marques, M. (2016). Pesquisa Bibliométrica sobre os Métodos de Ensino em Contabilidade. *Cadernos de Administração*, 24(2), 60-71.
- Santos, L., Souza, J., Coelho, W, & Neto, J. (2018). Análise Bibliométrica das Pesquisas em Contabilidade Gerencial que Utilizaram a Estratégia do Custo de Caso. *ABCustos*, 13(3), 57-89.
- Saraiva, A., Silva, C., Conceição, I., & Lopes, W. (2016). Uma Análise Bibliométrica da Produção Científica sobre Contabilidade. *Revista Univap*, 22(40).
- Serra, F., Ferreira, M., Guerrazzi, L., & Scaciotta, V. (2018). Doing Bibliometric Reviews for the Iberoamerican Journal of Strategic Management. *Iberoamerican Journal of Strategic Management*, 17(3), 1-16.
- Silva, S., & Zuccolotto, R. (2014). Propriedades dos Estudos de Teoria da Contabilidade em um Periódico Científico Brasileiro. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 23(2), 35-53.
- Souza, F., Rover, S., Gallon, A., & Ensslin, S. (2008). Análise das IES da Área de Ciências Contábeis e de seus Pesquisadores por Meio de sua Produção Científica. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 19(3), 15-38.
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. *British Journal of Management*, 14, 207-222.
- Vanti, N. (2002). Da Bibliometria à Webometria: uma Exploração Conceitual dos Mecanismos Utilizados para Medir o Registro da Informação e a Difusão do Conhecimento. *Revista Ciência da Informação*, 31(2), 152-162.
- Vieira, R. (2017). Paradigmas Teóricos da Investigação em Contabilidade, in Major, M. J. e Vieira, R. (Org.), *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática* (pp. 9-32), Lisboa: Escolar Editora.
- Vieira, R., Major, M. J., & Robalo, R. (2017). *Investigaçāo Qualitativa em Contabilidade*, in Major, M. J. e Vieira, R. (org.), *Contabilidade e Controlo de Gestão: Teoria, Metodologia e Prática* (pp. 140-171), Lisboa: Escolar Editora.
- Yoshida, N. (2010). Análise Bibliométrica: Um Estudo Aplicado à Previsão Tecnológica. *Future Studies Research Journal*, 2(1), 52-84.
- Zeff, S. (1996). A Study of Academic Research Journals in Accounting. *Accounting Horizons*, 10(3), 158-177.

ANÁLISE TÉCNICA OU BUY AND HOLD: EVIDÊNCIA DO PERÍODO ENTRE CAMPANHA DE TRUMP E A PRIMEIRA DATA PARA O BREXIT

TECHNICAL ANALYSIS OR BUY AND HOLD: EVIDENCE FROM THE PERIOD BETWEEN TRUMP'S CAMPAIGN AND THE FIRST DATE FOR BREXIT

Renato Neves | rjneves@gmail.com

Coimbra Business School | ISCAC – Polytechnic Institute of Coimbra, Portugal

Joana Leite¹ | jleite@iscac.pt

Coimbra Business School | ISCAC – Polytechnic Institute of Coimbra e Centro de Matemática da Universidade de Coimbra (CMUC), Portugal

Elisabete Neves² | mneves@iscac.pt

Coimbra Business School | ISCAC – Polytechnic Institute of Coimbra e Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento (CETRAD) da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, Portugal

RESUMO

O presente trabalho tem como principal objetivo analisar o desempenho de duas estratégias de investimento num período recente de agitação política internacional. Foi escolhido um dos indicadores de análise técnica mais utilizados no mercado financeiro, o *Relative Strength Index* (RSI), para comparar à estratégia conservadora *Buy and Hold*. Foram selecionadas cinco empresas do índice Euro Stoxx 50, através da Teoria de Markowitz, e estabelecido como benchmark o índice DAX. O período temporal da amostra está compreendido entre 16 de junho de 2015, início oficial da campanha de Donald Trump, e 29 de março de 2019, primeira data estabelecida para o Brexit. Os nossos resultados apontam para que, em situações em que o mercado está numa fase de *bear market* ou indefinido, o investidor deve ter uma estratégia suportada na análise técnica, já que, considerando apenas com um

¹ Este trabalho foi parcialmente suportado pelo Centro de Matemática da Universidade de Coimbra – UID/MAT/00324/2020, financiado pelo Governo Português através da FCT/MCTES.

² Este trabalho é financiado por fundos nacionais através da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P., no âmbito do projeto UID/SOC/04011/2019.

índicador, foi possível obter resultados superiores à estratégia *Buy and Hold*.

Palavras-chave: análise técnica, RSI, *buy and hold*, Brexit, eleição Trump

ABSTRACT

The main goal of this research is to analyze the performance of two investment strategies within a recent period of international political uncertainties. One of the most used indicators of technical analysis in the financial market was chosen, namely the Relative Strength Index (RSI), and compared to the conservative Buy and Hold strategy. Five companies selected from the Euro Stoxx 50 Index were considered. These companies were chosen through the Markowitz Theory and the DAX index was established as benchmark. The period chosen was between 16th of June of 2015 and 29th of March of 2019, between Donald Trump's official campaign and Brexit. Our results suggest that, when the market is bear or undefined, the investor should have a strategy supported on technical analysis, since, considering only one indicator, it was possible to obtain better results than with the Buy and Hold strategy.

Keywords: technical analysis, RSI, *buy and hold*, Brexit, Trump's election

1 | INTRODUÇÃO

Atualmente, na Europa, o investimento em produtos financeiros mais tradicionais, como, por exemplo, depósitos a prazo, seguros de capitalização das companhias de seguros, planos poupança reforma, certificados de aforro, enfrenta rentabilidades médias na ordem dos 0,005%. Logicamente, uma rentabilidade líquida inferior ao valor da inflação é um produto que se deve considerar de rentabilidade negativa. A procura de alternativas de investimento passa pelo mercado acionista. Neste contexto, este trabalho apresenta os primeiros resultados um estudo sistemático dos Indicadores Técnicos (IT) de Análise Técnica (AT) usados pelos traders como suporte para as suas decisões, comparando-os com a postura conservadora *Buy and Hold* (B&H).

Esta investigação insere-se, assim, na análise da performance de estratégias de investimento que é um tema necessariamente recorrente na literatura, por se suportar em estudos empíricos, que têm que ser revistos, atualizados, refinados e expandidos por outros estudos. Com o presente trabalho, pretende-se trazer o foco desta análise para o período recente de agitação política mundial, já que, nos últimos anos, o mercado financeiro tem sido afetado por inúmeros eventos internacionais, que alteram o rumo do mercado a curto prazo. A opção pelo Brexit e a vitória de Donald Trump nas eleições dos Estados Unidos da América (EUA) são, certamente, dos eventos de maior repercussão e com mais impacto internacional dos últimos anos. Em ambos, as análises, as estatísticas e as expectativas do mercado internacional foram contrariadas pelo voto popular (BBC, 2016). O mercado financeiro continua a ser afetado por estes dois eventos, sendo assim relevante analisar se e como um investidor consegue acrescentar lucros ao seu capital neste contexto.

Na persecução do objetivo do trabalho, na Secção 2 faz-se a revisão de literatura, com o enquadramento das noções de AT, incluindo os IT, e B&H, seguindo-se uma revisão dos estudos comparativos entre estratégias. Termina-se a explicação sucinta das terminologias *bull market* e *bear market*. Na Secção 3, é descrita a metodologia, definindo-se o objetivo do estudo, a amostra e períodos temporais, concretizando os pressupostos e as estratégias que a utilizar. Na Secção 4, são analisados os resultados obtidos com cada estratégia, que foram calculados através de programas em Python escritos propositadamente para esta investigação. Na Secção 5, termina-se com as principais conclusões, limitações e linhas de investigação futuras.

2 | REVISÃO DE LITERATURA

Esta secção começa com uma descrição das estratégias de negociação consideradas, nomeadamente, AT e B&H. Seguidamente, é feita uma descrição dos tipos de IT usados na AT, sendo dado especial destaque ao RSI. Passa-se, então, para uma revisão dos estudos comparativos entre estratégias de negociação. Finaliza-se com a apresentação sumária das nomenclaturas *bull market* e *bear market*.

2.1 | Estratégias de negociação

Muitas pessoas acreditam que investir na bolsa é uma questão de sorte, que funciona basicamente como um casino. Por mais atrativo que um ativo pareça ser, a decisão nunca deve ser feita sem que o investidor tenha um bom conhecimento de onde está a aplicar o seu investimento. Apesar de ser impossível prever o mercado, o investidor pode utilizar importantes mecanismos para tomar as melhores decisões. Há quem utilize a AT, há quem utilize a escola mais tradicional da Análise Fundamental, que não é aqui abordada, ou há quem adquira títulos e os deixe ficar em carteira a contar que valorizem com o tempo (i.e., use a estratégia B&H). Portanto, o primeiro passo, é compreender de facto como estas estratégias funcionam.

2.1.1 AT

De acordo com vários autores, como Murphy (1999) e Lohpetch e Corne (2010), a AT é o estudo dos movimentos do mercado, principalmente através de uso de gráficos, com o intuito de prever tendências futuras dos preços. Segundo Brock, Lakonishok e LeBaron (1992) a AT é o termo geral para a abundância de técnicas de negociação existentes. Os analistas técnicos tentam prever os preços pelo estudo dos preços passados e com outras estatísticas relacionadas à negociação de títulos, acreditando que as mudanças existentes na oferta e da procura do ativo podem ser detetadas nos gráficos de ativos do mercado. Segundo o analista técnico Pring (2002, p. 2), a abordagem técnica do investimento é essencialmente um reflexo da ideia de que os preços se movem em tendências determinadas pela mudança de atitude dos investidores em relação a uma variedade de forças económicas, monetárias, políticas e psicológicas. A arte da AT, por se tratar de uma arte, é identificar uma inversão de tendência num estágio relativamente inicial e seguir essa tendência até que o peso da evidência mostre ou comprove que a tendência se reverteu. Para investidores, como Park e Irwin (2007) e Chong e Ng (2008), a AT é um método de previsão que estuda os padrões de preços históricos ou tendências, ou quaisquer sinais indicativos de movimentos futuros.

Para Lohpetch e Corne (2010) e Bodas Sagi, Soltero, Hidalgo, Fernandez e Fernandez (2012), para a AT ser bem-sucedida, o investidor tem que usar IT como, RSI, médias móveis, Moving Average Convergence Divergence (MACD), entre outros. Esses

IT são configurados de acordo com um conjunto de parâmetros que funcionam em séries temporais discretas de preços. Existe uma ampla gama de IT, alguns simples, outros mais complexos matematicamente. Essas ferramentas de análise são utilizadas para obter informações relevantes para ajudar os investidores a tomarem decisões de investimentos sob condições de incerteza do mercado.

Para Chong, Ng e Liew (2014) os analistas técnicos acreditam que o desempenho histórico dos mercados é uma indicação do desempenho futuro, e é possível para um analista desenvolver regras de negociação rentáveis usando preços históricos, gráficos e estatísticas relacionadas. Segundo Murphy (1999, pp. 2-5), dos seis princípios da *Dow Theory*, três assumem um papel fundamental na AT. O primeiro *Market Action Discounts Everything*, significa que todos os fatores que afetam o preço, como fatores fundamentais, políticos, psicológicos, entre outros, já são imediatamente descontados pelo mercado e refletidos no preço atual do ativo. O segundo *Prices Move in Trends*, significa que após se ter estabelecido uma tendência, há uma maior probabilidade de o futuro movimento do preço seguir a direção da tendência do que mover-se em direção oposta. O terceiro *History Repeats Itself*, significa que os acontecimentos passados tendem a refletir-se no futuro. Para Murphy (1999) esta crença de que a história tende a repetir-se é o pilar da AT.

2.1.2 B&H

Uma das estratégias de investimento mais comuns para negociação, denomina-se por B&H. Esta consiste em comprar ações e mantê-las por um determinado período, já que a longo prazo os mercados financeiros tendem a ter uma boa taxa de retorno, mesmo considerando as características de volatilidade dos períodos de curto prazo. Um dos argumentos desta estratégia é que o investidor que tenha as suas posições por períodos longos requer menos negociação, assim sendo, os custos de transação são minimizados o que aumentará o retorno líquido global da carteira. Segundo Lohpetch e Corne (2010) e Cohen e Cabiri (2015) a estratégia B&H é, para um determinado período de negociação, comprar ações no início do período e vender no final desse período; portanto, é considerada uma boa estratégia em mercados em ascensão.

2.2 | IT

Os IT são uma das principais ferramentas usadas para a AT. Estes ajudam a identificar a tendência e o sentimento predominante, são também usados para determinar pontos de viragem, pontos de entrada e pontos de saída da posição da carteira atual. Existe uma variedade de IT para a análise e interpretação de gráficos no mercado, alguns mais simples outros mais avançados em termos matemáticos e/ou tecnológicos, como, por exemplo, MACD, RSI e Larry Williams rule (Ni & Yin, 2009). Apesar de um indicador poder ser mais complexo do que outro não significa que este seja mais eficiente. Estes indicadores classificam-se da seguinte maneira:

- Indicadores de tendência: são comumente desenhados como linhas contínuas sobre o gráfico de cotações. Frequentemente, são usados em uma combinação de dois ou mais indicadores, com períodos de tempo distintos (Lento, Gradojevic, & Wright, 2007);
- Indicadores de força: são indicadores que mostram a força da cotação mediante a comparação aos movimentos de alta ou baixa dos sucessivos preços de fecho. Para medir a força no mercado, estes indicadores baseiam-se principalmente no volume de operações existentes (Macedo, Godinho, & Alves, 2017);
- Indicadores cíclicos: são indicadores que descrevem as flutuações dos preços para determinar os ciclos ativos e quando estes ocorrem (Colby, 2002);
- Indicadores *momentum*: determinam a vitalidade de uma tendência através do tempo. O *momentum* identifica a força, o ímpeto da tendência, ou seja, a velocidade das mudanças de preço (Lento, 2007).

2.2.1 Indicador RSI

O indicador *Relative Strength Index* (RSI), descreve a velocidade a que a cotação do ativo varia num determinado período de tempo. O indicador foi desenvolvido por Wilder (1978), com o intuito de medir a força de um ativo em relação a si próprio. Este indicador pretende comparar a magnitude dos ganhos recentes ou perdas recentes, numa escala de 0 a 100, determinando situações de overbought

ou situações de *oversold*. Quando o indicador se encontra acima dos 70 pontos indica que o ativo está sobreavaliado, ou seja, o valor de mercado é superior ao seu valor fundamental, sinal que a partir desse momento poderá existir uma descida da cotação do ativo (o ativo é considerado *overbought*), nesses momentos existe uma oportunidade de vender o ativo. Por outro lado, quando o indicador está abaixo dos 30 pontos significa que, o ativo está barato face à sua evolução recente, o que poderá levar os compradores a adquirirem o ativo nessa altura (o ativo é considerado *oversold*). O intervalo de tempo padrão para o cálculo do RSI é de 14 dias segundo o seu autor, isto significa, que o indicador retornará 14 períodos de tempo com base no gráfico em uso. A fórmula do RSI é a seguinte:

$$RSI = 100 - \frac{100}{1+RS} \quad (1)$$

onde

$$RS = \frac{\text{Ganho Médio}}{\text{Perda Média}} \quad (2)$$

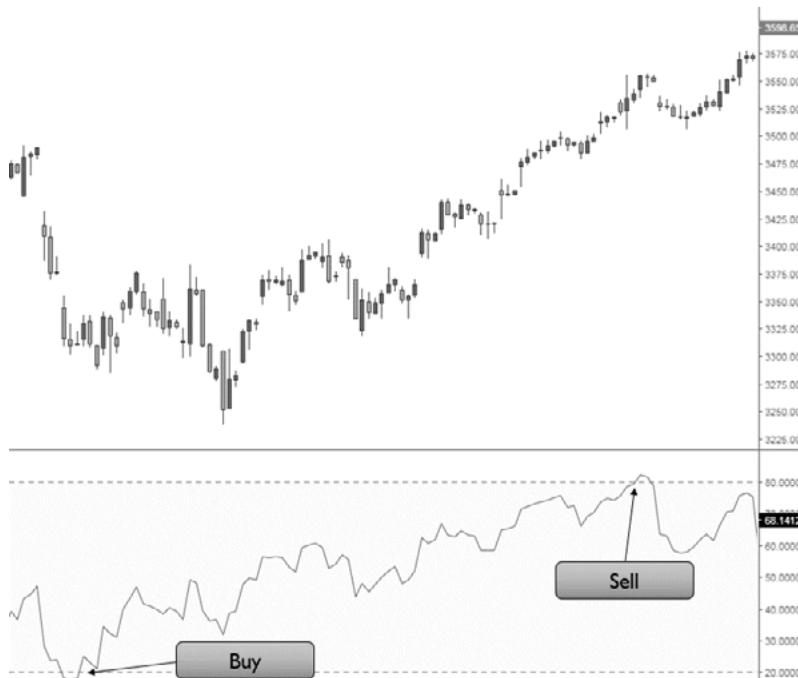
$$\text{Ganho Médio}_{(t)} = \frac{\text{Ganho Médio}_{(t-1)} \times 13 + \text{Variação Positiva}_{(t)}}{14} \quad (3)$$

$$\text{Perda Média}_{(t)} = \frac{\text{Perda Média}_{(t-1)} \times 13 + \text{Variação Negativa}_{(t)}}{14} \quad (4)$$

Utilizando a fórmula de Wilder (1978, p. 65) para os cálculos do ganho médio e perda média são utilizados as variações positivas ou negativas do preço do ativo, respectivamente. Ou seja, para calcular o ganho médio do primeiro dia somam-se as variações positivas dos primeiros 14 dias e divide-se por 14. A perda média do primeiro dia é calculada da mesma forma, porém utilizando as variações negativas do preço do ativo. O cálculo para o segundo dia e subsequentes, são baseados nos dados do dia anterior e na variação do próprio dia como descrito nas equações anteriores. Este procedimento serve como fator de suavização no cálculo do RSI, o que se torna mais preciso à medida que o cálculo se estende.

Graficamente, o indicador RSI tem a seguinte configuração, que se observa na Figura 1.

Figura 1: Indicador RSI



Fonte: Adaptado de Investing.com

2.3 | Estudos sobre AT e B&H

Desde o trabalho de Fama e Blume (1966), vários investigadores debruçaram-se sobre a temática da AT no momento de investir, estudando se realmente esta proporciona sinais financeiros significativos e se consegue superar a estratégia B&H. Alguns autores, como, Brock, Lakonishok e LeBaron (1992), Bessembinder e Chan (1995), Mills (1997), Kwon e Kish (2002), Hsu e Kuan (2005), Jothimani, Shankar e Yadav (2015), Metghalchi, Chen e Hayes (2015), tornaram célebres ao comprovarem que a AT produz rentabilidades superiores à estratégia B&H. Por outro lado, existem autores como, Hudson, Dempsey e Keasey (1996), Chong, Ng e Liew (2014) e, que comprovaram que a AT não produz sinais positivos superiores à estratégia B&H na amostra total ou quando considerando custos de transação.

Com o objetivo de analisar evidências sobre a rentabilidade, tendo por base a AT, Park e Irwin (2007) categorizam os estudos em dois grupos, *early studies* entre (1960-1987) e *modern studies* entre (1988-2004). Os resultados dos *early studies* levaram à conclusão que, a rentabilidade no mercado de ações através dos IT é muito limitada, enquanto que os estudos sobre os mercados de câmbio e de futuros traduzem-se em lucros consideráveis. Os *modern studies* melhoram as

limitações dos *early studies* e aumentam o número de sistemas de negociação em teste. Os resultados dos *modern studies* levaram à conclusão que as regras técnicas de negociação renderam lucros económicos no mercado de ações dos EUA apenas até ao final dos anos 80.

Lukac, Brorsen e Irwin (1988) analisaram doze IT aplicados no mercado de futuros entre 1978 a 1984. Os resultados demonstram, que dos doze indicadores, sete produziram retornos significativos superiores a zero. No entanto, considerando os custos de transação e comparando à estratégia B&H, este número reduziu para quatro indicadores. Dryden (1970) observou no mercado do Reino Unido que, mesmo depois dos custos, as regras de negociação têm um desempenho superior à estratégia B&H. Gunasekage e Power (2001) analisaram o desempenho de IT usando quatro mercados emergentes do sul da Ásia entre janeiro de 1990 a março de 2000 e concluíram assim que os retornos de ações nesses mercados eram previsíveis. Estas conclusões indicam que os IT geram rentabilidades superiores à estratégia B&H em 3 dos 4 mercados. Jasic e Wood (2004) analisaram os retornos diários dos índices de ações dos EUA, Alemanha, Japão e Reino Unido durante o período de 1965 a 1999 e concluíram que, aplicando uma estratégia de negociação simples produz lucros superiores ao da estratégia B&H assumindo 0,5% de custos de transação. Fifield, Power e Donald Sinclair (2005) analisaram onze índices de ações de países europeus de janeiro de 1991 a dezembro de 2000. Utilizando os IT, *the filter rule* e OsMA (*Moving Average Oscillator Rule*), concluíram que o primeiro indicador gerou grandes lucros superando a estratégia B&H, mesmo considerando custos de transação, enquanto que a lucratividade do OsMA varia drasticamente de mercado para mercado. Por fim, afirmam que os mercados acionistas europeus examinados exibem características muito diferentes, enquanto que os mercados emergentes estudados exibiam alguma previsibilidade nos seus retornos, os mercados desenvolvidos não o faziam. McKenzie (2007) analisou dezassete mercados emergentes de 1986 a 2003 em relação a um benchmark dos EUA, aplicando alguns IT. Concluiu que, nenhuma regra gerou sistematicamente retornos superiores do que a estratégia B&H. Metghalchi, Chang e Marcucci (2008) testaram três regras de negociação de médias móveis para o mercado acionista sueco entre 1986 a 2004. Concluíram que, geralmente as regras de negociação superam a estratégia B&H, mesmo considerando os custos de transação.

Com o intuito de avaliar a performance dos IT, RSI e MACD, Chong, Ng e Liew (2014) utilizaram uma base de dados composta por Milan Comit General, S&P/TSX Composite, DAX, Dow Jones Industrials e Nikkei 225, de janeiro de 1976 a dezembro de 2002 numa base diária. Concluíram que, o RSI (21,50) e o MACD (16,26), geram retornos anormais significativos nos mercados de ações italianos e canadenses. No entanto, nenhuma das regras venceu a estratégia B&H no mercado de ações japonês. Cohen e Cabiri (2015) compararam quatro indicadores com a estratégia B&H para quatro índices mundiais numa amostra entre 2007 a 2012. Estes concluíram que o indicador RSI foi o melhor indicador, superando a estratégia B&H em 3 dos 4 índices. Os resultados comprovam também que, quando o mercado está em recessão, o RSI e o MACD geralmente produzem melhores ganhos do que a estratégia de B&H, mas quando o mercado está em alta, a estratégia de B&H supera os indicadores.

2.4 | **Bull Market e Bear Market**

O mercado financeiro em qualquer país do mundo é como um batimento cardíaco que é volátil, dependendo de várias circunstâncias. Aqui é preciso distinguir entre *bull market* e *bear market*. Para Chauvet e Potter (2000) na terminologia do mercado de ações, o *bull market* corresponde a períodos de preços de mercado em geral crescentes e o *bear market* corresponde a períodos de preços de mercado em geral decrescentes.

O *bull market* é um termo financeiro, também conhecido por mercado altista, ou ainda, mercado de touro. É um mercado financeiro no qual os preços estão a subir ou espera-se que aumentem, a economia está a crescer, o PIB está a subir e a criação de empregos também está a aumentar. Este tipo de mercado caracteriza-se pelo otimismo, confiança do investidor e expectativas de que bons resultados irão continuar.

No lado oposto do mercado em alta, é o *bear market*, também conhecido como, mercado em baixa ou mercado de urso. É caracterizado por preços em queda, o sentimento de pessimismo e a economia encontra-se em fase recessiva. Os investidores concentram-se no *short selling*. O *short selling* consiste na venda de títulos antes de o investidor os ter adquirido com o objetivo de obter mais valias com a desvalorização do ativo, os *traders* utilizam o *short selling* como especulação e

os investidores ou gerentes de portfólios utilizam o *short selling* como uma proteção contra o risco de queda dos mercados. Nos períodos de *bear market*, muitos investidores, antecipando valorizações posteriores, aproveitam para comprar ativos a preços mais acessíveis.

Com base na abordagem de Bry e Boschan (1971), referenciado por Yu, Chen, Xu e Fu (2017) o mercado de ações é classificado como *bull market* ou *bear market*, se for verificado alguns critérios. No final de cada mês, se o preço de fecho quando comparado aos 5 meses anteriores e aos 5 meses posteriores, for o mais alto (baixo), significa que existe uma alteração na tendência do mercado. Este método pode gerar máximos (mínimos) contínuos, mas somente o mais alto (baixo) é considerado como *turning point*. Por último, o período entre os máximos e os mínimos é definido como *bear market*, o inverso é considerado *bull market*. A duração de cada período de tempo deve ser de cinco meses, sendo este critério desconsiderado no caso de existir um aumento (queda) acentuado da cotação do ativo.

3 | METODOLOGIA

Nesta secção apresentam-se as diretrizes utilizadas para a realização da investigação empírica, começando pela apresentação do objetivo central desta investigação. Segue-se a descrição da abordagem para a seleção da amostra e dos períodos temporais analisados. Passa-se, então, para os pressupostos gerais comuns às estratégias. Termina-se com a descrição detalhada das estratégias seguidas e da sua execução.

3.1 | Objetivo e descrição de dados

O principal objetivo desta investigação é averiguar se a estratégia baseada no RSI consegue superar o mercado com diferentes ativos e em momentos recentes. A escolha deste indicador deve-se ao facto de ser um dos indicadores mais utilizados pelos investidores no mercado financeiro (Chong & Ng, 2008; Cohen & Cabiri, 2015; Eiamkanitchat, Moontuy, & Ramingwong, 2017; Kamble, 2017).

Com esse intuito, a primeira etapa foi definir a amostra, concretamente, o conjunto de ações que seria usado no estudo tendo em consideração o seu comportamento

histórico até à data de compra definida, ou seja, até ao início de início oficial da campanha de Trump a 16 de junho de 2015. Começou por ser escolhido o índice Euro Stoxx 50 devido ao facto de ser o principal índice de *blue chips* da Europa para a zona euro. Este índice é atualmente constituído por um conjunto de 50 empresas provenientes de 11 países da zona euro. Foi, então, definido que o método de seleção do conjunto de ações seria dado pela teoria de Markowitz. Ou seja, das 50 empresas constituintes do Euro Stoxx 50, analisou-se a fronteira eficiente e selecionou-se o melhor conjunto de ações com o intuito de maximizar o retorno esperado e minimizar o risco. Foram considerados nesta abordagem, os dados históricos diários das 50 ações num período compreendido entre 20 de abril de 2011 a 15 de junho de 2015. Esta data de início foi escolhida aleatoriamente, mas estabelecida de forma a garantir um período histórico de análise de pelo menos cinco anos. Desta análise resultaram as empresas listadas na Tabela 1, onde se indica também o seu país de origem e correspondentes pesos relativos.

Tabela 1: Conjunto de ações em estudo, país de origem e pesos relativos

Nome da Empresa	País	Peso Relativo
Anheuser Busch Inbev SA NV	Bélgica	34,57%
ASML Holding NV	Holanda	29,44%
Koninklijke Ahold Delhaize NV	Holanda	21,59%
Safran SA	França	8,82%
Airbus Group SE	França	5,58%

A Anheuser Bush Inbev (ABI) é uma empresa cervejeira multinacional de bebidas e cervejas, dedica-se à produção, distribuição e venda de cerveja, bebidas alcoólicas e refrigerantes. Foi formada em 2004 pela fusão de uma empresa belga e de uma empresa brasileira. Está sediada em Leuven, na Bélgica e possui escritórios em Londres, Cidade do México, Joanesburgo, São Paulo, entre muitos outros. A ABI é líder no mercado mundial, controlando 21,2% do mercado de cervejas, dominando a Europa Central e Brasil. Conta com mais de duzentas marcas de bebidas, entre as quais Budweiser, Corona, Stella Artois, entre outras (Anheuser-Busch InBev, 2019).

A ASML Holding NV (ASML) é uma empresa holandesa e atualmente é o maior fornecedor no mundo de sistemas de fotolitografia para a indústria de semicondutores. A companhia atua no desenvolvimento, produção, comercialização, venda e manutenção de sistemas de equipamentos semicondutores, consistindo em sistemas de litografia. As principais operações da empresa situam-se na Holanda, EUA e Ásia (HL, 2019).

A Koninklijke Ahold Delhaize NV (AD) é um dos maiores grupos de venda a retalho do mundo, líder em supermercados e comércio eletrônico e uma empresa na vanguarda da venda a retalho sustentável. A sede internacional da AD situa-se em Zaandam, na Holanda, e atua na Europa, EUA e Indonésia. Possui marcas como Food Lion, MAXI, Pingo Doce, Super Indo, etc. (Ahold Delhaize, 2019).

A Safran SA (SAF) é um grupo internacional de alta tecnologia, operando nos mercados de propulsão e equipamento de aeronaves, espaço e defesa. Foi formado em 2005 por uma fusão entre um fabricante de aeronaves e motores de foguetes, um grupo de fabricantes de componentes aeroespaciais e uma empresa de segurança. A sua sede localiza-se em Paris e é líder nos seus principais mercados. A SAF realiza programas de pesquisas e desenvolvimento para atender aos requisitos de mercado em rápida mudança (Safran, 2019).

A Airbus Group SE (AIR) com sede em Toulouse, França, é líder europeu no desenvolvimento de programas espaciais e líder mundial na produção de helicópteros para uso civil. O grupo Airbus foi fundado em 2000, atualmente fabrica aviões e equipamentos militares e produz aviões de combate militar, helicópteros militares e comerciais, mísseis, satélites e sistemas de telecomunicações e defesa. Opera em mais de 170 locais espalhados pelo mundo. A maior parte da carteira de encomendas da empresa encontra-se além-fronteiras (Airbus, 2019).

Ainda na etapa de seleção da amostra, foi necessário estabelecer o benchmark. A opção recaiu sobre o índice Alemão de ações (DAX). O DAX é o índice bolsista de ações mais importante da Alemanha, este é calculado como uma média ponderada do valor dos preços das ações das 30 maiores empresas alemãs, tendo cada uma o seu próprio peso no índice. Este índice foi escolhido por ser considerado um dos maiores índices do mundo e aquele com maior volume de transações na europa.

A segunda etapa foi concretizar o período amostral: serão usados os dados diários entre 16 de junho de 2015 a 29 de março de 2019. A opção deste período amostral prende-se com o facto de ter sido em 16 de junho de 2015 que começou a campanha oficial de Donald Trump à presidência do EUA. Dia 29 de março de 2019 foi selecionado como fim da amostra, por ter sido a data inicialmente estipulada para o Brexit. Estas datas foram selecionadas para estudar como o mercado reage a estes dois acontecimentos distintos, mas com impacto mundial. Os resultados serão analisados nos períodos indicados na Tabela 2.

Tabela 2: Períodos temporais em estudo

	Período	Início	Fim
1.º Período	Período amostral completo	16/06/2015	29/03/2019
2.º Período	Entre o início oficial da campanha de Trump e a sua eleição	16/06/2015	08/11/2016
3.º Período	Entre a eleição de Trump e o começo formal do Brexit	08/11/2016	29/03/2017
4.º Período	Entre o começo formal do Brexit e a primeira data estipulada para o Brexit	29/03/2017	29/03/2019
5.º Período	Entre a eleição de Trump e a primeira data estipulada para o Brexit	08/11/2016	29/03/2019

A Figura 2 mostra a cotação do Euro Stoxx 50, em que se destaca os cinco períodos em estudo. A cotação deste ativo encontra-se em preços diários.

Pela Figura 2, pode-se analisar que o 2.º período se encontra numa fase de *bear market*, o 3.º período encontra-se em *bull market* e o 4.º período encontra-se em *bear market* sendo que os últimos meses do mesmo encontram-se em *bull market*.

Figura 2: Cotação do Euro Stoxx nos períodos em estudo



Fonte: Adaptado de [Investing.com](#)

3.2 | Pressupostos

De modo a que seja possível proceder à análise dos resultados de cada ativo pela aplicação das estratégias adotadas, é necessário ter uma base de análise comum. Para o efeito foram definidas as seguintes premissas para a realização desta investigação:

- a. O montante inicial a aplicar é de 100 000€. Será considerado que um determinado investidor tem disponível este capital recebido por herança.
- b. O preço de transação, por uma questão de simplificação, será assumido que o investidor efetuará sempre as suas transações com base nos preços de fecho diários.
- c. Na hora de investir, será sempre adquirido o número máximo de ações que o montante disponível por ativo possibilitar.
- d. O investidor não praticará *short selling*, será necessário verificar-se primeiro uma posição longa para que possa haver uma posição curta.
- e. O investidor iniciará o período sem títulos, adquirindo-os pela primeira vez ao primeiro sinal de compra emitido pela respetiva estratégia. No último dia do período se o investidor for detentor de títulos, irão ser vendidos ao preço que vigorar nesse dia.
- f. Será cobrada uma comissão de corretagem de 0,12% do montante de cada transação.

- g. Não será considerada uma eventual tributação incindindo sobre mais valias, nem serão considerados o valor obtido em dividendos.

3.3 | Estratégias

De entre os inúmeros indicadores existentes para estudar o comportamento do mercado, será avaliado o RSI, para verificar se é lucrativo quando comparado à estratégia B&H.

3.3.1 Estratégia n.º 1 – RSI

Segundo Chong e Ng (2008) o indicador RSI geraria uma ordem de compra, quando o valor do $RSI_{(t)}$ fosse maior que 50, e quando o valor do $RSI_{(t)}$ fosse menor que 50 geraria uma ordem de venda. No entanto, neste trabalho, as ordens de compra e venda são baseadas segundo Wilder (1978) ou como é mostrado nos trabalhos de Murphy (1999), Pring (2002), Rosillo, De la Fuente e Brugos (2013) e Cohen e Cabiri (2015). Quando o valor do $RSI_{(t)}$ for maior que 30 e o valor do $RSI_{(t-1)}$ for menor ou igual a 30, uma ordem de compra é gerada. Quando o valor do $RSI_{(t)}$ for maior que 70 e o valor do $RSI_{(t-1)}$ for menor ou igual a 70, uma ordem de venda é gerada.

3.3.2 Estratégia n.º 2 – B&H

Esta estratégia de investimento é denominada B&H e será apenas constituída por duas transações por ativo. Será realizada uma posição longa (a compra do ativo) no primeiro dia do período considerado e uma posição curta (a venda do ativo) no último dia do período considerado.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

Na presente secção será feita a análise dos resultados alcançados por esta investigação, procurando responder às questões de investigação apresentadas anteriormente. Nomeadamente, saber se o RSI, no contexto pré-definido, consegue apresentar uma rentabilidade superior à estratégia B&H.

Assim, numa primeira fase, será feita uma análise aos resultados alcançados por período com cada uma das estratégias, tendo como objetivo apurar se o

conjunto de ações selecionado consegue superar o *benchmark* escolhido, o DAX, e, fundamentalmente, qual a estratégia apresenta maior lucro por período. Em consequência dos primeiros resultados, foi feito um estudo adicional, para analisar a estratégia RSI alterando o seu intervalo de tempo padrão. O objetivo é explorar uma possível melhoria da performance do RSI alterando o intervalo de tempo do indicador.

4.1 | Análise dos cinco períodos temporais

Na Tabela 3 são reportados os resultados das duas estratégias em estudo nos cinco períodos, aplicadas ao conjunto de ações e também ao *benchmark*. A Figura 3 destaca a linha ganhos/perdas (*profit /loss*) da Tabela 3.

A partir da Figura 3, para o conjunto de ações, constata-se que a estratégia B&H foi a que obteve melhor rentabilidade. Esta estratégia apenas não acrescentou rentabilidade ao investidor, em um dos cinco períodos em estudo. Mas foi, exatamente no período que a estratégia B&H falhou, que a estratégia baseada no RSI foi francamente boa. No caso do *benchmark*, a estratégia que melhores rentabilidades apresentou foi o RSI. Esta estratégia apresentou lucros superiores a 15% no 1.^º e 2.^º período do estudo. No 3.^º período, esta estratégia não obteve transações.

Analizando com mais detalhe a Tabela 3, no que concerne à 1.^a estratégia, o indicador RSI obteve um desempenho satisfatório no 1.^º período do estudo em questão. O conjunto de ações para o RSI obteve um lucro de 8,96%, e o *benchmark* obteve um desempenho de 15,87%. O período que obteve a pior média de transações ganhas, no conjunto de ações, foi no 4.^º período com 50%. O RSI foi verificado que é um indicador fiável nas ordens que emite. No entanto, é um indicador que em períodos de longa duração, gera um número elevado de sinais consecutivos de compra ou de venda. Observa-se também, que este indicador não fornece muitos momentos de entrada e saída, levando assim, a que o investidor não aproveite as oscilações do mercado.

Tabela 3: Profit/loss para o conjunto de ações e o benchmark, por estratégia

		1.ª Estratégia - RSI		2.ª Estratégia - B&H	
		Conjunto de Ações	Benchmark	Conjunto de Ações	Benchmark
	Saldo Inicial	100 000,00 €	100 000,00 €	100 000,00 €	100 000,00 €
1.º Período	N.º Transações	16	4	5	1
	% Trans. Ganhas	63%	75%	80%	100%
	Saldo Final	106 965,79 €	115 866,48 €	131 491,54 €	104 094,51 €
	Profit / Loss	8 963,79 €	15 866,48 €	31 491,54 €	4 094,51 €
	% Profit / Loss	8,96%	15,87%	31,49%	4,09%
2.º Período	N.º Transações	7	2	5	1
	% Trans. Ganhas	57%	100%	40%	10%
	Saldo Final	114 239,57 €	115 814,43 €	99 730,13 €	94 712,31 €
	Profit / Loss	14 239,57 €	15 814,43 €	- 269,87 €	- 5 287,69 €
	% Profit / Loss	14,24%	15,81%	-0,27%	15,24%
3.º Período	N.º Transações	3	0	5	1
	% Trans. Ganhas	100%	0%	60%	100%
	Saldo Final	103 830,09 €	100 000,00 €	111 228,64 €	115 241,12 €
	Profit / Loss	3 830,09 €	- €	11 228,64 €	15 241,12 €
	% Profit / Loss	3,83%	0,00%	11,23%	15,24%
4.º Período	N.º Transações	8	2	5	1
	% Trans. Ganhas	50%	50%	80%	0%
	Saldo Final	95 567,30 €	99 931,92 €	115 166,90 €	94 356,52 €
	Profit / Loss	- 4 432,70 €	68,08 €	15 166,90 €	- 5 643,48 €
	% Profit / Loss	-4,43%	-0,07%	15,17%	-5,64%
5.º Período	N.º Transações	10	2	5	1
	% Trans. Ganhas	60%	50%	80%	100%
	Saldo Final	98 330,48 €	99 931,92 €	131 985,92 €	109 155,79 €
	Profit / Loss	- 1 669,52 €	68,08 €	31 985,92 €	9 155,79 €
	% Profit / Loss	-1,67%	-0,07%	31,99%	9,16%

O 2.º período, com início no arranque oficial da campanha de Donald Trump e término na sua eleição, foi um período de bastante incerteza e volatilidade. Aqui o RSI suplantou claramente a estratégia B&H, que não conseguiu acrescentar retornos positivos para o investidor.

Assim que, Donald Trump foi eleito presidente dos EUA verificou-se no curto prazo uma reação em alta do mercado, referente ao 3.º período. Nesse período, a estratégia que melhor correspondeu às expectativas foi a estratégia passiva B&H.

É de salientar que, que durante o Brexit, referente ao 4.º período, o mercado esteve num período de bear market, sempre tentando reagir no curto prazo. Apesar disso, a estratégia B&H obteve a melhor performance comparado com a AT.

Figura 3: Percentagem profit/loss, por estratégia e por período



Analizando todos os resultados, comprovam-se assim, que quando o mercado está indeterminado e volátil, o indicador RSI obtém melhores resultados comprado à estratégia B&H. Isto explica-se, pois, quando o mercado é volátil, o RSI obtém mais sinais de compra e venda, por outro lado, quando o mercado se encontra num período de *bull market*, a estratégia B&H supera os indicadores de AT.

4.2 | RSI para diferentes intervalos de tempo

Partindo da análise, dos resultados e das conclusões obtidas anteriormente e com o intuito de encontrar uma estratégia que permita ao investidor aumentar a sua performance no mercado financeiro, será analisada, para o 1º período, a 1º estratégia, baseada no RSI mas agora definido em diferentes intervalos de tempo.

Concretamente, a sensibilidade do oscilador depende do número de períodos de *lookback*. O RSI com um menor número de períodos será mais sensível do que o RSI com um intervalo de tempo maior, isto significa, que o RSI com um intervalo de tempo menor produzirá mais leituras de *overbought* ou *oversold*. Este estudo servirá para analisar se um RSI mais sensível será mais útil e se terá uma performance melhor do que um RSI menos sensível e por sua vez, mais conservador.

A fórmula usada é a (1), mantendo-se, naturalmente, a (2), sendo as fórmulas (3) e (4) estendidas de modo a comportar outros períodos de *lookback*, concretamente:

$$\text{Ganho Médio}_{(t)} = \frac{\text{Ganho Médio}_{(t-1)} \times (D - 1) + \text{Variação Positiva}_{(t)}}{D} \quad (5)$$

$$\text{Perda Média}_{(t)} = \frac{\text{Perda Média}_{(t-1)} \times (D - 1) + \text{Variação Negativa}_{(t)}}{D} \quad (6)$$

O D é o intervalo de tempo a estudar. Serão estudados cinco intervalos de tempo, nomeadamente de 5, 9, 14, 21 e 25 dias. Foi, para este efeito, criado um código Python específico. Os resultados para os cinco RSI são apresentados na Tabela 4 para o *benchmark* e para o conjunto de ações, sendo ainda detalhados por ação.

Como esperado, o RSI com o intervalo de tempo menor, o RSI 5, foi o que obteve o maior número de transações. As ações AIR e SAF foram as que obtiveram maior rentabilidade neste intervalo de tempo, superior a 45% cada uma, por outro lado, a ação ABI obteve um prejuízo de 38,64% com 22 transações.

No caso do RSI com o maior intervalo de tempo, o RSI 25, apenas obteve 4 transações no total, sendo que três delas não obtiveram nenhuma transação. Nas ações que obtiveram transações o resultado foi satisfatório, com o AD a obter 8,19% de rentabilidade e o DAX a obter 13% de rentabilidade. No caso da ação ABI, esta teve um resultado negativo de 1,55%, apesar do RSI 25 não ter emitido sinal de venda, mas sim o período em análise ter acabado e o investidor fechou a sua posição automaticamente.

Analizando a performance dos diferentes RSI pela Tabela 4, e comparando o conjunto de ações com o *benchmark*, é possível verificar que o *benchmark* superou o conjunto de ações em quatro dos cinco RSI em estudo.

É possível constatar que o RSI que obteve maior rentabilidade numa análise individual foi o RSI 5 para o *benchmark* com uma performance de 23,32%. O investidor ao investir exclusivamente no DAX utilizando apenas os sinais dados pelo RSI 5 iria obter um lucro de 23 323,63€. Este indicador emitiu 52 sinais de compra ao longo do período, com apenas 42% destes sinais a resultar em ganhos para o investidor. Enquanto que para o conjunto de ações, o RSI com maior rentabilidade

foi o RSI 9 com uma performance de 17,33%. Este indicador obteve 73% de transações ganhas das 45 transações que efetuou.

Tabela 4: Resultados detalhados conjunto de ações vs. benchmark, baseados no RSI 5, 9, 14, 21 e 25

		Ações					Conjunto de Ações	Benchmark
		AIR	SAF	AD	ASML	ABI		
		Proporção Saldo Inicial	5,58%	8,82%	21,59%	29,44%	34,57%	100,00%
RSI 25	N.º Transações	0	0	1	0	2	3	1
	% Trans. Ganhas	0%	0%	100%	0%	50%	67%	100%
	Saldo Final	5 580,00 €	8 820,00 €	23 358,24 €	29 440,00 €	34 033,19 €	101 231,43 €	112 997,24 €
	Profit / Loss	- €	- €	1 768,24 €	- €	- 65 966,81 €	1 231,43 €	12 997,24 €
	% Profit / Loss	0,00%	0,00%	8,19%	0,00%	-65,97%	1,23%	13,00%
RSI 21	N.º Transações	0	1	2	1	2	6	2
	% Trans. Ganhas	0%	100%	100%	100%	50%	83%	100%
	Saldo Final	5 580,00 €	11 245,21 €	26 386,93 €	31 397,40 €	30 820,84 €	105 412,38 €	112 974,14 €
	Profit / Loss	- €	2 425,21 €	4 796,93 €	1 957,40 €	- 69 197,16 €	5 412,38 €	12 974,14 €
	% Profit / Loss	0,00%	27,50%	22,22%	6,65%	-69,20%	5,41%	12,97%
RSI 14	N.º Transações	3	3	3	2	5	5	4
	% Trans. Ganhas	33%	100%	67%	100%	40%	63%	75%
	Saldo Final	5 947,66 €	11 135,63 €	22 417,09 €	36 630,74 €	32 832,67 €	108 963,79 €	115 866,48 €
	Profit / Loss	367,66 €	2 35,63 €	827,09 €	7 190,74 €	- 67 167,33 €	8 963,79 €	15 866,48 €
	% Profit / Loss	6,59%	26,25%	3,83%	24,43%	-67,17%	8,96%	15,87%
RSI 9	N.º Transações	6	9	11	9	10	10	7
	% Trans. Ganhas	67%	89%	73%	78%	60%	73%	57%
	Saldo Final	6 271,77 €	13 638,87 €	26 889,29 €	34 270,86 €	36 260,27 €	117 331,06 €	104 669,59 €
	Profit / Loss	691,77 €	4 818,87 €	5 299,29 €	4 830,86 €	-63 739,73 €	17 331,06 €	4 669,59 €
	% Profit / Loss	12,40%	54,64%	24,55%	16,41%	-63,74%	17,33%	4,67%
RSI 50	N.º Transações	30	29	25	21	22	22	52
	% Trans. Ganhas	87%	93%	68%	67%	55%	76%	42%
	Saldo Final	8 130,05 €	16 333,97 €	23 093,51 €	32 362,30 €	21 211,68 €	101 131,51 €	123 323,63 €
	Profit / Loss	2 550,05 €	7 513,97 €	1 503,51 €	2 922,30 €	- 78 788,32 €	1 131,51 €	23 323,63 €
	% Profit / Loss	45,70%	85,19%	6,96%	9,93%	-78,79%	1,13%	23,32%

Numa análise global, o indicador RSI 14 apresentou-se como a melhor opção para investir, durante o período em análise, uma vez que foi o intervalo de tempo que se apresentou mais constante ao obter uma rentabilidade de 8,96% e 15,87% para o conjunto de ações e para o benchmark respetivamente.

Ao encurtar o intervalo de tempo do RSI, o indicador torna-se muito mais sensível e a diferença no número de sinais gerados é evidente, o que pode levar ao aumento de sinais falsos, o que fará com que o investidor obtenha transações que resultarão em perda. No caso de aumentar o intervalo de tempo do RSI, observa-se o efeito

de suavização que aumenta com o número de períodos. Apesar de quando um sinal é emitido, este terá um nível de confiabilidade maior do que um RSI com um período menor, no entanto, como emite um número bastante reduzido de sinais, faz com que o investidor fique muitas vezes “preso” dentro ou fora do mercado, não conseguindo aproveitar em pleno a sua volatilidade.

5 | CONCLUSÃO

A utilização de IT por forma a aumentar a rendibilidade dos investimentos em mercados financeiros tem sido uma das questões mais empolgantes da literatura financeira, mas também aquela cujas respostas são menos unâimes. Este trabalho teve como objetivo primordial a análise de um dos indicadores mais utilizados na AT, o RSI, para perceber se este consegue superar a estratégia B&H num período recente de agitação política mundial.

A evidência aqui apresentada aponta para que, com uma carteira diversificada, em períodos de *bull market*, a estratégia B&H obtém melhores resultados para o investidor do que uma estratégia de AT. A observação de resultados mais favoráveis na estratégia passiva em detrimento dos IT da AT vão ao encontro dos resultados obtidos no artigo seminal de Lukac, Brorsen e Irwin (1988) ou, mais recentemente, de McKenzie (2007). Quando o mercado se encontra em *bear market* a estratégia baseada na AT configurou-se como a melhor estratégia a investir. Quando o mercado se encontra em recessão, os IT geralmente produzem melhores resultados do que a estratégia passiva e, por outro lado, quando o mercado está em alta, a estratégia B&H supera os indicadores, estes resultados estão em linha com os resultados recentemente obtidos por Cohen e Cabiri (2015). As estratégias com IT demonstraram ser mais rentáveis para o *benchmark*. Neste caso quando o investidor prefere investir em índices, o nosso estudo aponta para o RSI como preferível. Isto pode-se explicar, porque os índices são ativos mais voláteis o que melhora a performance de indicadores tais como o RSI. Por último, a evidência empírica desta investigação sugere que é preferível investir utilizando um portfolio diversificado de ações do que investir num *benchmark*/índice.

De forma a colmatar algumas das limitações deste trabalho, sugere-se para linhas de investigação futuras, atender aos impostos sobre dividendos e ganhos de

capital, considerar a possibilidade de utilização de IT *intraday* e a utilização de padrões gráficos. Sugere-se também numa investigação futura, estudar outros IT, individualmente e combinados, tentando refinar os IT para uma possível melhoria da performance. Por último, seria interessante continuar em termos temporais este estudo, atendendo aos sucessivos adiamentos do Brexit.

BIBLIOGRAFIA

- Ahold Delhaize. (2019). Ahold Delhaize. Obtido de Ahold Delhaize: <https://www.aholddelhaize.com/en/home/>
- Airbus. (14 de Junho de 2019). Obtido de Wikipédia: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Airbus>
- Anheuser-Busch InBev. (11 de Setembro de 2019). Obtido de Wikipédia: https://pt.wikipedia.org/wiki/Anheuser-Busch_InBev#cite_note-8
- BBC. (10 de Novembro de 2016). Trump e Brexit: 5 fatores em comum. Obtido de BBC News: <https://www.bbc.com/portuguese/internacional-37934191>
- Bessembinder, H., & Chan, K. (1995). The profitability of technical trading rules in the Asian stock markets. *Pacific-Basin Finance Journal*, 3(2-3), pp. 257-284.
- Bodas Sagi, D. J., Soltero, F. J., Hidalgo, J. I., Fernandez, P., & Fernandez, F. (2012). A technique for the otimization of the parameters of technical indicators with Multi-Objective Evolutionary Algorithms. *2012 IEEE Congress on Evolutionary Computation*, pp. 1-8.
- Brock, W., Lakonishok, J., & LeBaron, B. (1992). Simple technical trading rules and the stochastic properties of stock returns. *Journal of Finance*, 47(5), pp. 1731-1764.
- Chauvet, M., & Potter, S. (2000). Coincident and leading indicators of the stock market. *Journal of Empirical Finance*, 71(1), pp. 87-111.
- Chong, T. T., & Ng, W. K. (2008). Technical analysis and the London stock exchange: testing the MACD and RSI rules using the FT30. *Applied Economics Letters*, 15(14), pp. 1111-1114.

- Chong, T. T., Ng, W. K., & Liew, V. K. (2014). Revisiting the Performance of MACD and RSI Oscillators. *Journal of Risk and Financial Management*, 7(1), pp. 1-12.
- Cohen, G., & Cabiri, E. (2015). Can technical oscillators outperform the buy and hold strategy? *Applied Economics*, 47(30), pp. 3189-3197.
- Colby, R. W. (2002). *The Encyclopedia of Technical Market Indicators*. McGraw-Hill.
- Dryden, M. M. (1970). Filter tests of UK share prices. *Applied Economics*, 1(4), pp. 261-275.
- Eiamkanitchat, N., Moontuy, T., & Ramingwong, S. (2017). Fundamental analysis and technical analysis integrated system for stock filtration. *Cluster Computing*, 20(19), pp. 889-894.
- Fama, E. F., & Blume, M. E. (1966). Filter rules and stock-market trading. *The Journal of Business*, 39(1), pp. 226-241.
- Fifield, S. G., Power, D. M., & Donald Sinclair, C. (2005). An analysis of trading strategies in eleven European stock markets. *The European Journal of Finance*, 11(6), pp. 531-548.
- Gunasekara, A., & Power, D. M. (2001). The profitability of moving average trading rules in South Asian stock markets. *Emerging Markets Review*, 2(1), pp. 17-33.
- HL. (12 de setembro de 2019). ASML Holding NV (ASML). Obtido de Hargreaves Lansdown: <https://www.hl.co.uk/shares/shares-search-results/a/asml-holding-nv-eur0.09/company-information>
- Hsu, P. H., & Kuan, C. M. (2005). Reexamining the profitability of technical analysis with data snooping checks. *Journal of Financial Econometrics*, 3(4), pp. 606-628.
- Hudson, R., Dempsey, M., & Keasey, K. (1996). A note on the weak form efficiency of capital markets: The application of simple technical trading rules to UK stock prices-1935 to 1994. *Journal of Banking and Finance*, 20(6), pp. 1121-1132.
- Jasic, T., & Wood, D. (2004). The profitability of daily stock market indices trades based on neural network predictions: Case study for the S&P 500, the DAX, the TOPIX and the FTSE in the period 1965–1999. *Applied Financial Economics*, 14(4), pp. 285-297.

- Jothimani, D., Shankar, R., & Yadav, S. S. (2015). Discrete Wavelet Transform-Based Prediction of Stock Index: A Study on National Stock Exchange Fifty Index. *Journal of Financial Management and Analysis*, 28(2), pp. 35-49.
- Kamble, R. A. (2017). Short and long term stock trend prediction using decision tree. *2017 International Conference on Intelligent Computing and Control Systems*, pp. 1371-1375.
- Kwon, K. Y., & Kish, R. J. (2002). Technical trading strategies and return predictability: NYSE. *Applied Financial Economics*, 12(9), pp. 639-653.
- Lento, C. (2007). Tests of technical trading rules in the Asian-Pacific equity markets: A bootstrap approach. *Academy of Financial and Accounting Studies Journal*, 11(2), pp. 51-73.
- Lento, C., Gradojevic, N., & Wright, C. S. (2007). Investment information content in Bollinger Bands? *Applied Financial Economics Letters*, 3(4), pp. 263-267.
- Lohpetch, D., & Corne, D. (2010). Outperforming Buy-and-Hold with Evolved Technical Trading Rules: Daily, Weekly and Monthly Trading. *Applications of Evolutionary Computation*, pp. 171-181.
- Lukac, L. P., Brorsen, B. W., & Irwin, S. H. (1988). A test of futures market disequilibrium using twelve different technical trading systems. *Applied Economics*, 20(5), pp. 623-639.
- Macedo, L. L., Godinho, P., & Alves, M. J. (2017). Mean-semivariance portfolio optimization with multiobjective evolutionary algorithms and technical analysis rules. *Expert Systems with Applications*, 79, pp. 33-43.
- McKenzie, M. D. (2007). Technical trading rules in emerging markets and the 1997 Asian currency crises. *Emerging Markets Finance and Trade*, 43(4), pp. 46-73.
- Metghalchi, M., Chang, Y. H., & Marcucci, J. (2008). Is the Swedish stock market efficient? Evidence from some simple trading rules. *International Review of Financial Analysis*, 17(3), pp. 475-490.
- Metghalchi, M., Chen, C. P., & Hayes, L. A. (2015). History of share prices and market efficiency of the Madrid general stock index. *International Review of Financial Analysis*, 40, pp. 178-184.

- Mills, T. C. (1997). Technical analysis and the London Stock Exchange: Testing trading rules using the FT30. *Journal of Finance & Economics*, 2(4), pp. 319-331.
- Murphy, J. J. (1999). *Technical Analysis of the Financial Markets: A comprehensive guide to trading methods and applications*. New York: New York Institute of Finance.
- Ni, H., & Yin, H. (2009). Exchange rate prediction using hybrid neural networks and trading indicators. *Neurocomputing*, 72(13), pp. 2815-2823.
- Park, C. H., & Irwin, S. H. (2007). What do we know about the profitability of technical analysis? *Journal of Economic Surveys*, 21(4), pp. 786-826.
- Pring, M. J. (2002). *Technical analysis explained: The successful investor's guide to spotting investment trends and turning points*. Nova Iorque: McGraw-Hill.
- Rosillo, R., De la Fuente, D., & Brugos, J. A. (2013). Technical analysis and the Spanish stock exchange: testing the RSI, MACD, momentum and stochastic rules using Spanish market companies. *Applied Economics*, 45(12), pp. 1451-1550.
- Safran. (2019). Safran Group. Obtido de Safran: <https://www.safran-group.com/group-0#1>
- Wilder, W. (1978). *New Concepts in Technical Trading Systems*. Greensboro, NC: Trend Research.
- Yu, X., Chen, Z., Xu, W., & Fu, J. (2017). Forecasting bull and bear markets: Evidence from China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(8), pp. 1720-1733.

O RECONHECIMENTO E A MENSURAÇÃO DOS BENS DE DOMÍNIO PÚBLICO: O CASO DOS MUNICÍPIOS DA SUB-REGIÃO PORTUGUESA DO CÁVADO

**RECOGNITION AND MEASUREMENT OF PUBLIC GOODS:
THE CASE OF MUNICIPALITIES IN THE PORTUGUESE SUBREGION OF CÁVADO**

Susana Catarino Rua | srua@ipca.pt

Escola Superior de Gestão/Instituto Politécnico do Cávado e do Ave, Portugal

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar as questões do reconhecimento e da mensuração dos bens de domínio público, sendo efetuado, um estudo de caso aos municípios da sub-região portuguesa do Cávado, nos anos de 2016 a 2018. Existem diferentes opiniões quanto a reconhecer, ou não, os bens de domínio público como ativos; contudo, as normas de contabilidade convergem no sentido do seu reconhecimento e indicam como alternativa à sua mensuração, na inexistência do custo histórico, a aplicação do critério do justo valor. Do estudo efetuado, concluímos que todos os municípios desta sub-região reconhecem este tipo de bens, representando uma proporção bastante significativa face ao total dos seus imobilizados e dos seus ativos. No que respeita à mensuração concluímos que, apesar do custo histórico ser o critério preferencialmente indicado pelos municípios estudados, o justo valor é aplicado por todos os municípios, numa das suas modalidades de cálculo, nas situações em que o custo histórico é inexistente, como é o caso dos ativos obtidos a título gratuito, desempenhado assim um importante papel na mensuração deste tipo de ativos.

Palavras-chave: bens de domínio público; mensuração; municípios; reconhecimento.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyse the problem of recognition and measurement of public goods, applied to the case of the municipalities in the Portuguese

subregion of Cávado, from 2016 to 2018. There are different opinions about whether the public goods should or not be recognized as assets; however, accounting standards converge towards their recognition and indicate, as an alternative to their measurement, in the absence of historical cost, the application of the fair value criterion. From the study, we concluded that all municipalities in this subregion recognize this type of goods, representing a very significant proportion in relation to their total investments and its assets. Regarding the measurement, we conclude that, although historical cost is the criterion preferentially indicated by the studied municipalities, fair value is applied by all municipalities, in one of their calculation modalities, in situations where the historical cost is non-existent, as is the case of assets obtained free of charge, thus playing an important role in the measurement of such assets.

Keywords: public goods; measurement; municipalities; recognition.

1 | INTRODUÇÃO

Os bens de domínio público (BDP), são todos aqueles que pertencem a uma pessoa coletiva de direito público e que estão afetos a fins de utilidade pública. De um modo geral, estes bens são assim classificados por possuírem um objetivo social, e já não comercial de obtenção de fluxos de caixa, e por estarem disponíveis para uso por parte de todos os cidadãos, não podendo nenhum deles negar o acesso aos restantes (Barton, 2000, 2004).

Atendendo a tais características próprias dos bens de domínio público, algumas questões têm surgido quanto ao reconhecimento destes bens como ativos e à sua mensuração.

Todavia, as próprias normas internacionais de contabilidade para o setor público (NICSP, ou na designação original, *International Public Sector Accounting Standards – IPSAS*) do *International Public Sector Accounting Standards Board* (IPSASB), permitem o reconhecimento dos BDP como ativos.

Em Portugal, o reconhecimento dos BDP também se encontra previsto, não só nos planos setoriais de contabilidade pública, nomeadamente no Plano Oficial de Contabilidade das Autarquias Locais (POCAL) como também, mais recentemente,

no Sistema de Normalização Contabilística para as Administrações Públicas (SNC-AP), seguindo assim o disposto nas normas internacionais.

São objetivos deste trabalho: estudar as questões do reconhecimento e da mensuração dos bens de domínio público; e, analisar se os municípios da sub-região portuguesa do Cávado reconhecem este tipo de bens e quais os critérios que utilizam para a sua mensuração.

Este trabalho segue dois tipos de metodologia, a saber: metodologia qualitativa, com base numa revisão de literatura, para o cumprimento do primeiro objetivo; metodologia quantitativa, na análise dos resultados do estudo caso, com vista ao cumprimento do segundo objetivo.

Como estrutura seguida, apresenta-se após esta introdução, no capítulo dois, uma revisão de literatura acerca do reconhecimento e da mensuração dos bens de domínio público, considerando não apenas a opinião de distintos autores, como também o disposto nos atuais normativos contabilísticos; no terceiro capítulo, é apresentada a metodologia seguida no estudo de caso; seguindo-se, num quarto capítulo, os resultados obtidos com esse estudo de caso; e, por último, num quinto capítulo, apresentam-se as conclusões obtidas com todo este trabalho.

2 | REVISÃO DE LITERATURA

2.1 | O reconhecimento dos bens de domínio público

Segundo o §112 da estrutura conceitual do SNC-AP (2015), o reconhecimento é entendido como “o processo de incorporar, numa demonstração financeira adequada, um determinado item que cumpre a definição prevista de elemento e que pode ser mensurado com fiabilidade”.

Essa mesma estrutura conceitual, no seu §113, e em conformidade com o §6.1. do *Conceptual framework* do IPSASB (2014), refere que, para um elemento ser reconhecido numa demonstração financeira, deve cumprir os seguintes critérios de reconhecimento:

- A definição de um elemento, ou seja, da classe para a qual se qualifica o seu reconhecimento;

- Ser mensurado de uma forma que cumpra as características qualitativas da informação e que tenha em conta as restrições/constrangimentos à informação financeira.

Segundo Rua (2016, p.5), “o primeiro critério está associado ao conceito de ativo e o segundo critério à fiabilidade da mensuração do elemento”; estando a esta última associadas as outras características qualitativas da informação (Veloso, 2018).

Neste contexto o POCAL (1999) é omisso, não definindo critérios de reconhecimento dos elementos das demonstrações financeiras. Na verdade, os diversos planos setoriais, incluindo o POCAL, apenas mencionam “as demonstrações financeiras e os elementos que as compõem” (Rua, 2016, p.6), nada referindo quanto a que requisitos um elemento deve cumprir para que seja reconhecido numa determinada demonstração financeira (Carvalho e Carreira, 2016; Rua, 2016).

Atendendo aos critérios de reconhecimento supramencionados na estrutura concetual do SNC-AP (2015) e pensando no reconhecimento, como ativos, dos bens de domínio público, dizemos que, em primeiro lugar, estes devem cumprir o conceito de ativo.

Importa, por isso, definir o que se entende por ativo para, de seguida, se analisar se os bens de domínio público cumprem esse conceito.

Os §§88-92 da estrutura concetual do SNC-AP (2015) definem ativo como um recurso que a entidade controla, resultante de eventos passados, que possui a capacidade de proporcionar potencial de serviço ou benefícios económicos.

Uma das maiores questões que se tem levantado no reconhecimento dos bens de domínio público como ativos reside no facto de estes não produzirem, de um modo geral, rendimentos para a entidade (benefícios económicos futuros), ou produzirem mesmo fluxos de caixa negativos, devido aos seus elevados custos de manutenção.

É com base neste argumento que autores, como Mautz (1981; 1988) e Barton (2000; 2004) defendem que estes bens não devem ser classificados como ativos.

Não obstante, no conceito de ativo público, supramencionado, um elemento também pode ser reconhecido como ativo se possuir potencial de serviço,

mesmo que não produza os tais benefícios económicos futuros. Esse potencial de serviço é definido, segundo o §90 da estrutura conceitual do SNC-AP (2015), como a “capacidade de um ativo ser utilizado na prossecução dos objetivos da entidade pública, sem que, necessariamente, tenham de ser gerados influxos de caixa ou equivalentes de caixa para a entidade”.

Os bens de domínio público enquadram-se neste tipo de elementos que possuem essa capacidade de contribuir para o alcance dos objetivos da entidade, e por isso, possuem potencial de serviço, apesar de, num modo geral, não produzirem rendimentos.

É precisamente com base nesta premissa que Pallot (1990; 1992) e Rowles (1991) defendem a classificação dos bens de domínio público como ativos.

Atendendo às opiniões contra e a favor do reconhecimento, como ativos, dos bens de domínio público, o quadro 1 dá-nos o pensamento dos referidos autores, contra e a favor desse reconhecimento.

A partir do quadro 1 constatamos que as opiniões, contra o reconhecimento dos BDP como ativos, se centram no aspeto destes não produzirem rendimentos (benefícios económicos futuros), opiniões contrapostas por outros autores pelo facto destes bens possuírem potencial de serviços.

Mas, vemos que mesmo os dois autores, que defendem que os BDP sejam reconhecidos como ativos, discordam quanto à sua integração, ou não, juntamente com os restantes ativos. Pallot (1990; 1992) considera que os BDP devem ser reconhecidos em separado dos restantes ativos, enquanto Rowles (1991) entende que estes bens não têm de ser classificados em separado dos restantes ativos.

Analizando a posição das normas de contabilidade pública a este respeito, verificamos que permitem o reconhecimento dos BDP como ativos.

Começando pelo IPSASB (2006), a NICSP n.º 17 não obriga a tal reconhecimento, mas refere que, se a entidade optar por fazê-lo, deve aplicar os requisitos dessa norma, aplicável aos ativos fixos tangíveis. Portanto, permite o reconhecimento, como ativos, de alguns tipos de BDP.

Quadro 1: Posições contra e a favor do reconhecimento como ativos dos BDP

Autor	Posição	Argumentos	Como reconhecer?
Mautz (1981;1988)	Contra	Considera que estes bens não produzem rendimentos, ou fluxos de caixa positivos e que, por isso, não podem ser reconhecidos como ativos.	Criou uma nova tipologia denominada de “facilities”, incluindo aqueles bens que, geram fluxos de caixa negativos.
Barton (2000; 2004)	Contra	Considera que estes bens não produzem benefícios económicos futuros, mas sim fluxos de caixa negativos. Acrescenta ainda que nem mesmo produzem mais-valias resultantes da sua alienação porque, de um modo geral, são inalienáveis, em virtude das restrições ou proibições relativas à sua alienação. Por serem bens que não produzem benefícios financeiros para o pagamento dos passivos da entidade, considera que não devem ser contrapostos face a esses passivos, não os incluindo no balanço.	Denomina a estes bens públicos de “bens em depósito” (“trust assets”), enquanto “ativos das pessoas, geridos e controlados pelo Governo em benefício dos cidadãos” (Barton, 2000, p.230), sendo relatados numa demonstração não financeira de “assets held in trust”.
Pallot (1990; 1992)	A favor	Reconhece como ativos os BDP, mas atribui-lhes a classificação de “ativos comunitários” (“community assets”), como sendo ativos sem objetivos comerciais, de propriedade comum ou pública, de livre acesso aos cidadãos, distintos da generalidade dos ativos ordinários usados pelas entidades públicas para o alcance direto dos seus fins.	Entende que estes devem ser reconhecidos separadamente dos restantes ativos (que designa de inputs), nomeadamente dos ativos fixos tangíveis, o que pode ser útil na avaliação da posição financeira e da solvência da entidade pública, uma vez que não são igualmente vendíveis.
Rowles (1991)	A favor	Defende que os BDP sejam classificados como ativos, porque considera que as características que estes ativos apresentam e que os distingue de outros ativos fixos, não servem para caracterizar um grupo de elementos conceitualmente diferentes dos outros ativos fixos.	Entende que devem ser reconhecidos juntamente com os restantes ativos fixos.

Fonte: Elaboração própria.

No que respeita às normas portuguesas, tanto o POCAL (1999), como mais recentemente o SNC-AP (2015), preveem o reconhecimento dos bens de domínio público como ativos, incluindo uma conta para esse efeito, nos seus planos de contas. Não obstante, existe uma diferença entre estes diplomas: no POCAL (1999), os bens de domínio público aparecem classificados numa conta da classe 4, em separado dos restantes investimentos; enquanto que, no SNC-AP (2015), estes bens aparecem integrados numa subconta dos ativos fixos tangíveis ou dos intangíveis. Note-se que, relativamente ao facto de possuírem, ou não, substância física, esta não é um fator essencial para a classificação de um elemento como ativo. Portanto, tanto os BDP, como os restantes ativos, podem ser tangíveis ou intangíveis e ainda assim serem classificados como ativos.

O reconhecimento dos BDP como ativos levanta outra questão que é relativamente à sua depreciação. O problema da depreciação destes bens coloca-se ao nível da determinação da sua vida útil, que pode ser muito longa (Mussari, 1994), ou mesmo indefinida (Pallot, 1990). Mas, Rowles (1991) considera que todos os ativos têm vida útil limitada, defendendo a depreciação destes bens.

Por outro lado, se entendermos a depreciação como um fundo de amortização necessário para a substituição de um ativo (Andrew e Pitt, 2006, p.260) e considerando que alguns destes bens não vão ser substituídos (Currie, 1987), então não faz sentido que seja calculada. Autores como Pallot (1990), Mautz (1989) e Mussari (1994) entendem que os BDP não devem ser depreciados. Não obstante estas opiniões, as normas de contabilidade preveem o reconhecimento das depreciações dos BDP. É o caso do IPSASB (2006), que permite o reconhecimento dos BDP como ativos fixos tangíveis, ficando assim sujeitos às regras de depreciação destes ativos. De forma similar, tanto o SNC-AP (2015), como anteriormente o POCAL (1999), defendem o reconhecimento de depreciações apresentando, nos seus planos de contas, uma conta para o seu reconhecimento.

Entendemos assim que, relativamente ao primeiro critério de reconhecimento dos elementos das demonstrações financeiras, os BDP cumprem o conceito de ativo, atendendo ao seu potencial de serviço, e devem ser reconhecidos como tal; consequentemente, deverão ser reconhecidas depreciações, apesar das dificuldades que possam resultar do seu cálculo, na medida em que o seu reconhecimento é importante para uma correta mensuração do património.

No que respeita ao segundo critério de reconhecimento, a mensuração fiável, será abordada no subponto seguinte.

2.2 | A mensuração dos bens de domínio público

A mensuração não é mais do que o processo de atribuição de um valor, ou uma “quantia monetária” (Rua, 2016, p.10), a um elemento, pelo qual este passa a estar evidenciado numa demonstração financeira.

Mas, para que seja possível o reconhecimento de um elemento numa demonstração financeira, essa mensuração deve ser efetuada de uma forma fiável.

A mensuração fiável dos BDP é outra questão problemática que tem sido alvo de estudo por parte de diversos autores.

Atendendo à dificuldade na atribuição de um valor a este tipo de bens (Ellwood e Greenwood, 2016), nas situações de inexistência de custo histórico, ou quando a mensuração seja muito dispendiosa, Biondi e Lapsley (2014) defendem o seu reconhecimento apenas de forma qualitativa, não lhes atribuindo um valor.

Todavia, as normas contabilísticas apresentam algumas soluções para a mensuração dos BDP, nomeadamente o POCAL (1999) e o SNC-AP (2015).

O quadro 2 apresenta o que ambos os diplomas mencionam relativamente à mensuração dos BDP, pensando nos BDP de âmbito tangível.

A partir do quadro 2 notamos dois avanços do SNC-AP (2015), comparativamente com o POCAL (1999). Um primeiro respeita ao facto do SNC-AP (2015), ao seguir de perto as normas do IPSASB, fazer uma distinção explícita dos dois momentos de mensuração, a mensuração no reconhecimento inicial e a mensuração subsequente (ou posterior ao reconhecimento inicial); enquanto que o POCAL (1999) não faz essa distinção. Um outro avanço é o facto de o SNC-AP (2015), na sua NCP n.º 5, apresentar o justo valor explicitamente definido como critério de mensuração; enquanto que, no POCAL (1999), o justo valor apenas está implícito enquanto valor de avaliação ou valor patrimonial.

Portanto, o justo valor tem ganho cada vez mais importância na mensuração dos BDP, uma vez que, na maioria das situações o seu custo é desconhecido, sendo inviável a sua aplicação, ou mesmo irrelevante (Ellwood e Greenwood, 2016), atendendo à antiguidade da aquisição destes bens.

Quadro 2: A mensuração dos BDP no âmbito do POCAL e do SNC-AP

	Distinção dos dois momentos de mensuração	Bases de mensuração		Posição face ao justo valor
		No reconhecimento inicial	Subsequente	
POCAL (1999)	Não	Regra geral: Custo de aquisição ou de produção. Na inaplicabilidade da regra geral: valor contabilístico; valor de avaliação; valor patrimonial; valor segurado (CIBE, 2000); valor zero. Nota: Não faz a distinção dos dois momentos de mensuração, mas prevê, após o reconhecimento inicial, o registro de amortizações e de revalorizações (desde que autorizadas legalmente).		O justo valor não aparece explicitamente definido, mas está implícito enquanto valor de avaliação ou valor patrimonial (formas de estimar o justo valor).
NCP¹ n.º 5 do SNC-AP (2015)	Sim	Regra geral: Custo Exceção: Justo valor, aplicável nos casos de: – Transações sem contraprestação (justo valor para imóveis é o seu valor patrimonial tributário; para restantes ativos, o justo valor é o seu valor de mercado); – Ativos obtidos por troca.	Regra geral: Custo (corrigido das depreciações e imparidades) Tratamento alternativo: Revalorização (aplicável em algumas circunstâncias, de acordo com critérios e parâmetros a definir em dispositivo legal adequado).	O justo valor aparece explicitamente definido como critério de mensuração

Fonte: Elaboração própria.

Portanto, o justo valor aparece nas normas analisadas como uma alternativa, ou exceção, ao critério do custo. Sendo o justo valor definido (IPSASB, 2001; SNC-AP, 2015, NCP n.º 14) por um conceito igual ao apresentado (IPSASB, 2014; SNC-AP, 2015, EC) para o critério do valor de mercado, associamos assim, o justo valor ao valor de mercado de um elemento. Daí que, questionamos como determinar o justo valor dos BDP, quando muitos destes não possuem um valor de mercado definido, ou não existe sequer mercado para os mesmos?

¹ Norma de Contabilidade Pública (NCP).

Na verdade, apesar do justo valor aparecer normalmente associado ao valor de mercado de um ativo (Iudícibus e Martins, 2007; Barth, 1994), ou mesmo como sendo sinónimo deste (Cristea, 2017), a sua noção é mais ampla do que a de valor de mercado (Abreu *et al.*, 2009).

Na inexistência de um valor de mercado para a determinação do justo valor, este pode ser calculado recorrendo a outros critérios para a sua estimação, nomeadamente:

- o valor de avaliação,
- o valor patrimonial,
- o custo de reposição depreciado (ou de reprodução),
- o método comparado (recorrendo a valores de mercado de ativos similares); ou ainda,
- o método do rendimento (valor presente ou valor atual líquido).

Na estimação do justo valor através de um destes critérios, ou modalidades de cálculo, deverá existir a preocupação de se chegar a um valor fiável, para que se cumpra o segundo critério de reconhecimento, anteriormente referido. Todavia, a evidência mais fiável do justo valor de um elemento é o seu valor de mercado, ou preço cotado num mercado ativo (Palavecinos, 2011).

Sendo determinado fiavelmente, o justo valor é uma alternativa ao custo, na mensuração de grande parte dos BDP, sobretudo nas situações em que este se desconhece.

3 | METODOLOGIA

O estudo de caso efetuado visa analisar as questões do reconhecimento e da mensuração dos BDP, aplicadas ao caso dos municípios da sub-região portuguesa do Cávado.

Para o estudo do reconhecimento, foram recolhidos os valores de BDP reconhecidos pelos municípios desta sub-região, de forma a analisar a importância que estes detêm face ao total do seu imobilizado e do seu ativo.

Relativamente à mensuração, foi efetuado um levantamento dos critérios de mensuração referidos pelos municípios da amostra, analisando-se a conformidade com as normas contabilísticas em vigor e a tendência, ou não, para a aplicação de critérios distintos do tradicional custo histórico.

Este estudo baseia-se nos dados dos 6 municípios que constituem a sub-região portuguesa do Cávado, numerados aleatoriamente de M1 a M6.

Os dados recolhidos respeitam aos anos de 2016 a 2018 e foram obtidos através da consulta direta das contas dos municípios (Balanço e algumas notas do anexo às demonstrações financeiras), disponíveis nos seus sítios de internet, elaboradas de acordo com o POCAL (1999).

Uma vez recolhida a informação, procedeu-se à sua compilação em bases de dados e ao seu tratamento estatístico, recorrendo-se a programas como o Excel, seguindo-se assim uma metodologia quantitativa.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

Apresentamos neste capítulo os resultados obtidos relativos às temáticas do reconhecimento e da mensuração dos BDP dos municípios da sub-região Cávado, subdividindo assim, este capítulo, nessas duas temáticas.

4.1 | Reconhecimento

De acordo com o estudado no capítulo dois deste trabalho, as normas contabilísticas preveem o reconhecimento como ativos dos BDP, definindo contas específicas para a sua classificação.

Assim, importa analisar se os municípios da sub-região Cávado reconhecem este tipo de bens e o seu valor, conforme apresentado no quadro 3.

Da análise dos resultados apresentados no quadro 3, constatamos que todos os municípios da amostra reconhecem BDP.

Os municípios que possuem mais BDP reconhecidos, em 2016 e 2017, são os M3 e M6, destacando-se em 2018 os municípios M3 e M4. Atendendo à densidade populacional², o município M3 é classificado como grande município e, os municípios

² Veja-se Carvalho et al. (2018).

M4 e M6 como médios municípios, portanto estes níveis de BDP reconhecidos são convergentes com a dimensão do município. Todavia, existe um município, o M2, que apesar de ser de grande dimensão, possui menos BDP reconhecidos do que aqueles que acabamos de referir, e até mesmo menos BDP do que o município M5 que é de pequena dimensão.

Quadro 3: Valores totais dos BDP dos municípios da sub-região Cávado
(valores em euros, arredondados à unidade)

MUNICÍPIO	2016	2017	2018
M1	27.405.279	27.322.724	26.328.103
M2	30.488.172	34.592.706	36.059.051
M3	117.510.117	119.048.029	115.444.737
M4	38.610.264	40.695.914	41.930.752
M5	40.781.012	40.232.976	39.793.261
M6	44.783.210	41.290.318	41.122.779
Total sub-região	299.578.054	303.182.667	300.678.684

Fonte: Elaboração própria, com base nas contas dos municípios

Os municípios com menor número de BDP reconhecidos são os M1 e M2; o primeiro de pequena dimensão e o segundo de grande dimensão. Apesar de não possuirmos informação a respeito, poderão existir, eventualmente, BDP destes municípios que não estejam reconhecidos, daí o número de BDP mais reduzido. De notar que o município M2 não reconhece qualquer valor em edifícios de domínio público e nem em bens do património histórico, artístico e cultural, o que pode evidenciar que existam elementos do património que ainda não estejam inventariados.

Atendendo ao exposto, e à reduzida dimensão da nossa amostra, não podemos associar o total de BDP reconhecidos à dimensão do município, apesar de, como vimos, numa primeira abordagem parecer que os dois elementos são convergentes.

Constatamos também que todos os municípios apresentam variações dos seus BDP nos anos analisados. Os municípios M1, M5 e M6 apresentam diminuições de BDP nos anos analisados; e, os municípios M2 e M4 apresentam aumentos nesses anos.

As diminuições dos BDP, devem-se essencialmente ao registo das amortizações do exercício, não compensadas por aumentos nesse tipo de bens. Procedeu-se a uma análise dos municípios que reconhecem amortizações dos BDP e verificou-se que todos procedem ao seu reconhecimento, nos anos analisados. Não obstante, verificamos que o município M5 não reconhece amortizações dos seus bens do património histórico, artístico e cultural, apesar de reconhecer amortizações dos restantes BDP; e, o município M3 reconhece amortizações dos BDP, com exceção dos que classifica como “outros bens de domínio público”.

No que respeita aos aumentos dos BDP, estes podem dever-se a aquisições de bens novos, a doações (atualmente raras), ou ao reconhecimento de bens já existentes, mas que, por dificuldades no seu reconhecimento, poderiam ainda não estar reconhecidos nas demonstrações financeiras.

Estas variações por município refletem-se no total da sub-região, que sofre uma variação positiva de 1,2%, no ano de 2017, para o que contribuiu os aumentos dos BDP dos municípios M2 e M4; e, uma diminuição de 0,8%, no ano 2018, devido sobretudo, nesse mesmo ano, a uma diminuição dos BDP do município M3.

Para concluirmos acerca da importância que os BDP desempenham no património destes municípios, apresentamos, no quadro 4, o peso que os BDP representam face ao total do imobilizado e do ativo de cada município.

A partir do quadro 4 constatamos que apenas dois dos municípios da amostra apresentam proporções de BDP inferiores a um terço do total do seu imobilizado; e, o mesmo se verifica quanto à proporção de BDP face ao total do ativo. Estes são os municípios M2 e M3, os de maior dimensão da amostra. No caso do município M2, como vimos, é um dos que apresenta menor valor de BDP reconhecidos, sendo mesmo provável, como vimos, que nem todos estejam inventariados. No caso do município M3, este é um dos que apresenta maior valor de BDP da amostra, mas que, por esta análise, nos permite concluir que estes bens representam um peso reduzido face ao total dos seus imobilizados e do seu ativo.

Quadro 4: Proporções de BDP/Imobilizado e de BDP/Ativo dos municípios da sub-região Cávado

Município	2016		2017		2018	
	BDP/ Imob.	BDP/ Ativo	BDP/ Imob.	BDP/ Ativo	BDP/ Imob.	BDP/ Ativo
M1	64%	59%	64%	59%	59%	56%
M2	15%	12%	17%	14%	18%	15%
M3	24%	22%	23%	21%	22%	20%
M4	34%	31%	35%	33%	35%	33%
M5	65%	63%	65%	63%	65%	63%
M6	44%	42%	43%	41%	43%	41%
Total sub-região	29%	27%	29%	27%	29%	26%

Fonte: Elaboração própria

Os restantes municípios apresentam proporções superiores a um terço do imobilizado, com destaque para os municípios M1 e M5, cujos BDP representam mais de metade dos seus imobilizados e dos seus ativos. Como vimos no quadro 3 o município M1 é que apresenta menor número de BDP da sub-região; mas, pelo quadro 4, concluímos que, os BDP que este município apresenta, apesar de reduzido, representam um importante peso no total dos seus imobilizados e do seu ativo.

No que respeita ao total da sub-região, verificamos que os BDP representam proporções próximas de 30% do imobilizado desta sub-região e por volta de 27% do ativo da mesma.

Comparativamente com um estudo efetuado aos municípios do distrito de Setúbal (Teixeira et al., 2016, p. 11), verificamos que na sub-região Cávado, aqui em análise, os BDP possuem um peso face aos ativos dos municípios, e mesmo face ao total dos seus imobilizados, superior ao evidenciado no distrito de Setúbal.

Os resultados obtidos com esta análise demonstram a relevância que os BDP desempenham no património público dos municípios portugueses e a importância que existe em reconhecê-los nas demonstrações financeiras, para que exista uma correta mensuração do património.

Acreditamos também que na sub-região em análise ainda existam BDP que não estejam inventariados e reconhecidos nas demonstrações financeiras, evidenciando dificuldades no reconhecimento e mensuração deste tipo de bens, que esperamos serem ultrapassadas com a passagem para o SNC-AP (2015) que, face ao POCAL (1999), define critérios precisos de reconhecimento e mensuração.

4.2 | Mensuração

No estudo da mensuração dos BDP dos municípios da sub-região Cávado, procedemos ao levantamento dos critérios aplicados por estes municípios na mensuração dos seus BDP, nos anos de 2016 a 2018, através da informação disponibilizada no anexo às demonstrações financeiras.

Da informação recolhida constatamos que não se verificam alterações nos critérios aplicados nos três anos da nossa análise.

Verificamos também que, nas notas do anexo, nenhum dos municípios faz a distinção de critérios aplicados aos BDP e aos ativos fixos tangíveis.

De notar que o município M4 não explicita, no anexo, os critérios aplicados, apenas refere que aplica as regras de mensuração definidas no POCAL (1999), daí que consideramos que aplica todos os critérios mencionados neste plano.

O quadro 5 mostra os critérios aplicados pelos municípios da amostra na mensuração dos seus BDP, considerando os critérios do custo histórico, valor zero e valor contabilístico, explicitamente mencionados nos planos contabilísticos; e, ainda, duas das modalidades, referidas no capítulo dois deste trabalho, como formas de estimar o justo valor, e mencionadas pelos municípios e também referidas no POCAL (1999), como sejam: valor patrimonial e valor de avaliação.

Sendo o custo histórico apresentado no POCAL (1999) como a regra geral de mensuração, verificamos que todos os municípios do Cávado seguem o definido nesse diploma, na medida em que todos aplicam o custo histórico, referindo mesmo a aplicação das suas duas modalidades: o custo de aquisição e o custo de produção.

Quanto às formas de estimar o justo valor, temos o valor de avaliação e o valor patrimonial, cuja aplicação está prevista no POCAL (1999). Verificamos que todos os municípios desta sub-região aplicam estas duas modalidades do justo valor, por isso dizemos que todos os municípios aplicam o justo valor.

Quadro 5: Critérios aplicados pelos municípios da amostra na mensuração dos BDP

Municípios/Critérios	Custo Histórico	Valor Patrimonial	Valor de Avaliação	Valor zero	Valor Contabilístico
M1	X	X	X		X
M2	X	X	X		
M3	X	X	X		
M4	X	X	X	X	X
M5	X	X	X		X
M6	X	X	X		X
Total de municípios que aplicam cada critério	6	6	6	1	4

Fonte: Elaboração própria

As razões que estão na aplicação destas modalidades do justo valor, encontram-se também previstas no POCAL (1999), ou seja, no caso de ativos obtidos a título gratuito, sendo que um dos municípios acrescenta ainda o caso das cedências de ativos.

O valor contabilístico é aplicado por quatro municípios, que referem a aplicação deste critério nas situações de transferências de ativos, também previstas no POCAL (1999).

No que respeita ao valor zero, este apenas é mencionado por um dos municípios, que menciona a aplicação dos critérios aplicados no POCAL (1999), sendo o valor zero aí previsto nas situações em que o valor de avaliação não seja exequível, e aplicado até que o ativo seja objeto de uma grande reparação, assumindo a partir daí o montante desta. A aplicação do valor zero evidencia também dificuldades na mensuração dos ativos.

Fazendo uma análise em termos proporcionais do número de municípios que aplica cada critério face ao total da amostra, obtemos os resultados apresentados no quadro 6.

Quadro 6: Proporção de municípios que aplica cada critério na mensuração dos BDP

Critério de mensuração	%
Custo Histórico	100%
Justo Valor	100%
Valor contabilístico	67%
Valor zero	17%

Fonte: Elaboração própria

De acordo com o quadro 6, confirmamos as conclusões já anteriormente referidas, na medida em que, constatamos que 100% dos municípios da sub-região Cávado aplicam o critério do custo histórico, sendo este a regra geral de mensuração.

Para além disso, todos os municípios aplicam o justo valor. Referimo-nos aqui às duas modalidades de cálculo do justo valor, que são o valor patrimonial e o valor de avaliação, uma vez que o justo valor não aparece explicitamente definido no POCAL (1999), mas encontra-se implícito nas suas modalidades de cálculo.

Quanto aos demais critérios, o valor contabilístico e o valor zero, só são aplicados, respetivamente, por 67% e 17% dos municípios, sendo aplicável apenas em situações excepcionais.

Concluímos assim, desta análise da mensuração dos BDP, que o custo histórico, sendo a regra geral de mensuração, é aplicado por todos os municípios; e, que o justo valor, nas suas modalidades de cálculo, do valor patrimonial e do valor de avaliação, é uma alternativa ao critério do custo, que reveste importância na mensuração dos ativos obtidos a título gratuito, sendo aplicado também por todos os municípios da sub-região Cávado.

5 | CONCLUSÃO

Perante a atual necessidade de apresentar demonstrações financeiras que representem fidedignamente o património público, e em consequência das atuais reformas da contabilidade, o reconhecimento e mensuração de todo o património tornou-se imprescindível.

O reconhecimento dos BDP nas demonstrações financeiras tem levantado algumas problemáticas, pelo facto deste tipo de elementos não produzirem, na generalidade, rendimentos para a entidade. Todavia, atendendo a que o conceito de ativo público permite o reconhecimento como tal de elementos que possuam potencial de serviço, então o reconhecimento dos BDP como ativos torna-se exequível, na medida em que possuem esse potencial, ou seja, contribuem para o alcance dos objetivos da entidade.

Todavia, não basta que os BDP preencham o conceito de ativo para que sejam reconhecidos como tal, é necessário que possam ser mensurados de uma forma fiável. Esta é outra problemática que se desenrola em torno dos BDP, na medida em que, na generalidade, e dada a sua antiguidade, se desconhece ou não possuem custo de aquisição/produção, sendo necessário recorrer a critérios alternativos para a sua mensuração.

O próprio POCAL (1999) prevê essas situações, permitindo a aplicação do valor de avaliação, do valor patrimonial, ou mesmo em casos extremos do valor zero, em algumas situações em que o custo histórico não seja aplicável, como é o caso dos BDP.

Sendo estes critérios considerados modalidades de cálculo do justo valor, nas situações em que este não seja determinável através de um valor de mercado, então dizemos que o justo valor está implícito no POCAL (1999), em algumas das suas modalidades de cálculo.

O SNC-AP (2015) vai mais além do POCAL (1999), na medida em que refere explicitamente o justo valor como critério de mensuração, seja como critério excepcional ao custo (no reconhecimento inicial) ou alternativo ao mesmo (na mensuração subsequente).

Vemos assim que, os sistemas contabilísticos atuais têm introduzido gradualmente critérios alternativos ao custo, como é o caso do justo valor, constituindo este “uma mudança de paradigma” (Palavecinos, 2011, p. 112), que responde às limitações do critério do custo, permitindo o fornecimento de informação mais relevante para a tomada de decisões do que o custo histórico (Castor e Cerrud, 2014; Macedo, 2008; Conceição, 2009).

Assim, nas situações em que o custo histórico não seja aplicável, podemos recorrer ao justo valor para mensurar os BDP, seja através do seu valor de mercado ou, quando inexistente, através de uma das suas modalidades de cálculo, como por exemplo, do valor de avaliação, do valor patrimonial, mencionados no POCAL (1999), ou mesmo do custo de reposição/reprodução do ativo, mencionado nas normas internacionais.

Com o estudo do reconhecimento e da mensuração dos BDP dos municípios da sub-região Cávado, podemos confirmar o exposto anteriormente, na medida em que, para os municípios desta sub-região, verificamos o seguinte:

- Com respeito ao reconhecimento dos BDP: Todos os municípios reconhecem BDP no seu ativo, sendo que estes representam para a maioria dos municípios um importante peso face ao total dos seus imobilizados e dos seus ativos; se bem que metade dos municípios analisados ainda continuam a não reconhecer um dos tipos mais problemáticos de BDP, que são os bens do património histórico, artístico e cultural, o que pode evidenciar dificuldades no seu reconhecimento e mensuração;
- Com respeito à mensuração dos BDP: O critério do custo histórico é aplicado por todos os municípios, apresentando-o como a regra geral de mensuração. Todavia, todos os municípios da sub-região aplicam também o justo valor, nas suas modalidades de cálculo do valor de avaliação e do valor patrimonial, enquanto critério alternativo ao custo, aplicado nas situações de ativos obtidos a título gratuito, o que aliás se encontra previsto no POCAL (1999).

Sendo certo que, com o SNC-AP (2015), o justo valor aparece explicitamente definido como critério de mensuração, entendemos que este critério vai ganhar ainda mais importância, respondendo a algumas dificuldades ainda existentes, em alguns municípios, na mensuração dos seus BDP.

Como em qualquer trabalho, na elaboração deste também foram sentidas algumas limitações, nomeadamente no que respeita à recolha da informação através das contas dos municípios, uma vez que algumas delas estão incompletas e pouco claras, requerendo uma melhor explicitação dos critérios aplicados a ativos específicos.

Como perspetiva de investigação futura, pretende-se analisar esta temática do reconhecimento e mensuração dos BDP, partindo da informação recolhida de contas elaboradas de acordo com o SNC-AP (2105), de forma a se estabelecer uma comparação com o anteriormente efetuado com base no POCAL (1999), e se verificar se houve, ou não, um avanço.

BIBLIOGRAFIA

- Abreu, R.; Magro, F. P.; David, F., 2009. Sistema de Normalização Contabilística: justo valor versus credibilidade contabilística. *TOC*, ano X, n.º 111, pp. 33-39.
- Andrew, A.; Pitt, M., 2006. Property depreciation in Government. *Journal of Property Investment & Finance*, vol. 24, n.º 3, pp. 259-263.
- Barth, M., 1994. Fair value accounting: evidence from investment securities and the market valuation of banques. *The accounting review*, vol. 69, n.º 1, pp. 1-25.
- Barton, A., 2000. Accounting for public heritage facilities – assets or liabilities of the government? *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 13, n.º 2, pp. 219-235.
- Barton, A., 2004. The conceptual arguments concerning accounting for public heritage assets: a note. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 18, n.º 3, pp. 434-440.
- Biondi, L.; Lapsley, I., 2014. Accounting, transparency and governance: The heritage assets problem. *Journal of Qualitative Research in Accounting & Management*, vol. 11, n.º 2.
- Cadastro e Inventário dos Bens do Estado (CIBE), 2000. Portaria n.º 671/2000, de 17 de abril.
- Carvalho, A. C. P.; Carreira, J. M. J., 2016. Considerações sobre o impacto do novo modelo contabilístico (SNC-AP) nas contas das Autarquias Locais. XVII Encontro AECA. Bragança: AECA/IPB.
- Carvalho, J.; Fernandes, M. J.; Camões, P., 2018. Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses 2017. Lisboa: Tribunal de Contas, OCC, CICF – IPCA, CICP – UM.

Castro, B.; Cerrud, P., 2014. Las técnicas financieras para la determinación del valor razonable, su aplicación en los estados financieros y las posibles repercusiones para las empresas. *Forum Empresarial*, vol. 19, n.º 2, pp. 51-69.

Conceição, L., 2009. A opção pelo “Justo Valor” como método de avaliação de ativos na adoção das IAS/IFRS em Portugal uma análise exploratória. Dissertação de Mestrado. Porto: Faculdade de Economia do Porto.

Cristea, V. G., 2017. Fair Value Accounting or Historical Cost Accounting for Property, Plant and Equipment? *Valahian Journal of Economic Studies*, vol. 8, n.º 4, pp. 23-30.

Currie, B., 1987. Accounting for infrastructure assets. *Public Finance and Accountancy*, Maio, pp. 7-10.

Ellwood, S.; Greenwood, M., 2016. Accounting for heritage assets: Does measuring economic value ‘kill the cat’? *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 38, pp. 1-13.

International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB), 2001. Norma Internacional de Contabilidade para o Sector Público (NICSP) n.º 9 – Revenue from Exchange transactions, Edição Handbook 2018. New York: IPSASB.

International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB), 2006. Norma Internacional de Contabilidade para o Setor Público (NICSP) n.º 17 – Property, Plant and Equipment, Edição Handbook 2018. New York: IPSASB.

International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB), 2014. Conceptual Framework for general purpose financial reporting by public sector entities, Edição Handbook 2018. New York: IPSASB.

Iudícibus, S.; Martins, E., 2007. Uma Investigação e uma proposição sobre o conceito e o uso do valor justo. *Revista Electrónica Infocontab*, N.º 24 (disponível em: <http://www.infocontab.pt>).

Macedo, A. R., 2008. Em torno do justo valor. *Jornal de Contabilidade*, ano XXXII, n.º 376, pp. 213-228.

Mautz, R. K., 1981. Financial Reporting: Should Government Emulate Business? *Journal of Accountancy*, vol. 152, n.º 2, pp. 53-60.

Mautz, R. K., 1989. Not-for-profit financial reporting: another view. *Journal of Accountancy*, August, pp. 60-67.

- Mautz, R.K., 1988. Monuments, Mistakes and Opportunities. *Accounting Horizons*, Junho, pp. 123-128.
- Mussari, R., 1994. Depreciation in italy local government budget: some critical considerations. In: Buschor, E.; Schedler, K. *Perspectives on Performance Measurement and Public Sector Accounting*. Berne, Stuttgart, Vienna: Haupt, pp. 381-395.
- Palavecinos, B. S., 2011. Valor razonable: un modelo de valoración incorporado en las normas internacionales de información financiera. *Estudios Gerenciales*, vol. 27, n.º 118, pp. 97-114.
- Pallot, J., 1990. The nature of Public Assets: a response to Mautz. *Accounting Horizons*, Junho, pp. 79-85.
- Pallot, J., 1992. Elements of a Theoretical framework for public sector accounting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 5, n.º 1, pp. 38-59.
- Plano Oficial de Contabilidade das Autarquias Locais (POCAL), 1999. Decreto-Lei n.º 54 – A/99 de 22 de fevereiro.
- Rowles, T. R., 1991. Infrastructure and heritage asset accounting. *Australian Accountant*, vol. 61, n.º 6, pp. 69-73.
- Rua, S. C., 2016. Estudo comparativo do reconhecimento e da mensuração dos ativos fixos tangíveis no POCAL e no SNC-AP. *I Congresso Internacional de Contabilidade Pública*. Setúbal: IPS.
- Sistema de Normalização Contabilística para as Administrações Públicas (SNC-AP), 2015. Decreto-Lei n.º 192/2015, de 11 de setembro.
- Teixeira, A. B.; Mata, C.; Nunes, S., 2016. Uma análise evolutiva dos Bens de Domínio Público nos Municípios do Distrito de Setúbal. *I Congresso Internacional de Contabilidade Pública*. Setúbal: IPS.
- Veloso, J. M. M., 2018. *Transição do POCAL para o SNC-AP*. Dissertação de Mestrado. Coimbra: ISCAC.

O EQUILÍBIO ENTRE A FAMÍLIA E O TRABALHO: EXISTEM DIFERENÇAS DE GÉNERO EM PORTUGAL?

**WORK-FAMILY BALANCE:
ARE THERE GENDER DIFFERENCES IN PORTUGAL?**

Fátima Ramos

ESG-IPCA, Portugal

Márcia Duarte | mduarte@ipca.pt

ESG-IPCA, Portugal

Cândida Machado

ESG-IPCA, Portugal

RESUMO

O objetivo desta pesquisa é entender como é que as responsabilidades familiares influenciam a oferta de trabalho. A intenção é estudar se as obrigações familiares com os filhos e / ou outros dependentes interferem na decisão de trabalhar. Este estudo utiliza uma fonte de dados secundária: o Inquérito ao Emprego de 2018, nomeadamente o módulo ad-hoc 2018 *Combinar família e vida profissional*, levado a cabo pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). 22 441 portugueses, com idades entre os 18 e os 64 anos, responderam ao inquérito, incluindo 10 576 homens e 11 865 mulheres.

Os dados mostram uma elevada participação das mulheres no mercado de trabalho. No entanto, são as mulheres que assumem a maior parte das responsabilidades familiares e abandonam o trabalho devido a problemas familiares. Os resultados do modelo Probit também sugerem que o género é uma variável relevante, pois ser mulher diminui a probabilidade de participação na força de trabalho, o que significa que as mulheres têm menor tendência, relativamente aos homens, em estarem empregadas. Quando se inclui no modelo a interação entre as variáveis género e obrigações familiares, mostra-se menos provável que mulheres com obrigações familiares estejam empregadas em comparação com homens com responsabilidades familiares.

Palavras-chave: diferenças de género; empresas; equilíbrio trabalho-família; mercado de trabalho; responsabilidades familiares

ABSTRACT

The purpose of this research is to understand how family responsibilities influence labor supply. That is, the goal is to study that if having family obligations - children and/or other dependents - interferes with the decision to work. This study uses a secondary data source from the 2018 Portuguese Employment Survey, namely from the 2018 ad-hoc module *Combining family and work life*, conducted by the National Statistics Office (NSO). 22 441 Portuguese - aged 18 to 64 - responded to the survey, including 10 576 men and 11 865 women.

Data show a high participation of women in the labor market, and men and women are expected to share family responsibilities. However, it is women who undertake most of family responsibilities and give up work due to family issues. Results from the Probit model also suggest that gender is a relevant variable since being a woman decreases the probability of labor force participation meaning that women are less likely than men to be employed. Including in the model an interaction term for the variables gender and family obligations it shows that women with family obligations are less likely to be employed compared to men with family responsibilities.

Keywords: companies; family responsibilities; gender differences; labor market; work-family balance

1 | INTRODUÇÃO

Conseguir conciliar o trabalho com a família no dia a dia pode não ser uma tarefa fácil, mas a família e o trabalho são duas dimensões da vida do ser humano de extrema importância. O trabalho, mais do que uma forma de garantir o próprio sustento, e o dos seus dependentes, é uma forma de uma pessoa se sentir realizada, quando entende que o seu trabalho é valorizado e útil. A família pode ser o maior suporte do ser humano, o que exige tempo e energia para ser funcional. Posto

isto, conseguir conciliar o trabalho com a vida familiar e conseguir equilibrar as duas esferas é uma questão importante para a maioria dos trabalhadores (Wright & Cropanzano, 2004).

O objetivo principal desta investigação é entender como é que as responsabilidades familiares influenciam a oferta de trabalho, quer por parte dos homens, quer por parte das mulheres, e estudar de que modo as obrigações familiares (com filhos ou outros dependentes) interferem na decisão de trabalhar.

Este estudo vem na senda de outros estudos realizados a nível internacional (Fiksenbaum, 2014; Powell, Greenhaus, Allen & Johnson, 2019; Schneider, 2017, entre outros), mas também em contexto nacional (Núncio, 2008; Santos, 2008; Santos & Gonçalves, 2014). O contributo principal que este estudo procurou trazer foi o de fazer confluir as abordagens que estudam a relação trabalho/família, a maior parte das vezes, enraizadas na Sociologia, no Comportamento Organizacional, com as perspetivas, referentes à temática, assentes na área da Economia do Trabalho (Aaronson, Cajner, Fallick, Galbis-Reig, Smith & Wascher, 2014; Borjas, 1996; Hancigolu & Hartman, 2014, citado por Schneider, 2017; Schneider, 2017). A nível metodológico, embora a maioria dos estudos encontrados assentem, quanto à recolha de dados, no inquérito por questionário ou na entrevista, esta investigação escolheu analisar dados secundários, referentes ao Inquérito ao Emprego de 2018, feito pelo INE, em território nacional, incidindo principalmente no módulo ad hoc *Combinar família e vida profissional*, com uma amostra significativa de 22 441 portugueses.

Os resultados destacam a variável género como variável importante na explicação da oferta de trabalho, pois ser mulher diminui a probabilidade de participação no mercado de trabalho. Mais, quando se inclui no modelo a interação entre as variáveis género e obrigações familiares, mostra-se menos provável que mulheres com obrigações familiares estejam empregadas em comparação com homens com responsabilidades familiares. Estes resultados corroboram resultados anteriores (Powell et al., 2019; Santos & Gonçalves, 2014; Schneider, 2017) embora com dados mais recentes, com uma amostra maior, o que robustece esta área de investigação.

2 | REVISÃO DA LITERATURA

2.1 | Teorias sobre o equilíbrio trabalho/família

Atualmente, o trabalho e a família são reconhecidos como dois domínios de grande interesse para diversas áreas, nomeadamente para a Gestão de Recursos Humanos, o Comportamento Organizacional e a Economia do Trabalho. O crescente interesse dado a estas questões deve-se, em grande parte, a uma maior preocupação da sociedade relativamente a estas temáticas e pelas preocupações relacionadas com as consequências que advêm do desequilíbrio trabalho-família, que podem afetar o desempenho e a saúde dos indivíduos, das suas famílias e organizações onde trabalham (Kalliath & Brough, 2008; Powell et al., 2019).

A abordagem realizada ao estudo da relação trabalho-família sofreu alterações ao longo do tempo. A constatação da dependência entre os dois domínios foi consequência de alterações demográficas e laborais, nomeadamente a integração massiva das mulheres no mercado de trabalho que levou ao aumento de casais de duplo emprego, ao surgimento de novos estilos de vida que procuraram integrar trabalho, família e lazer, ao aumento das famílias monoparentais e de estruturas familiares atípicas e, por último, o aumento de investigação empírica que comprova que os acontecimentos que ocorrem numa das esferas influenciam, e são influenciados, pelos acontecimentos da outra esfera (Santos, 2008; Silva, 2007).

A literatura destaca cinco principais teorias que versam sobre a relação entre os dois domínios: a teoria da segmentação, a da compensação, a do spillover, a do conflito de papéis e a teoria positiva.

A perspetiva da segmentação assenta na crença de que o trabalho e a família correspondem a domínios separados, que funcionam de forma independente e autónoma. Segundo esta perspetiva, a família e o trabalho são esferas distintas pressupondo a existência de barreiras entre os vários papéis, onde é possível o indivíduo ser bem-sucedido num domínio sem qualquer interferência do outro (Edwards & Rothbard, 2000; Santos, 2008).

A teoria da compensação defende que as carências ou insatisfações (emocionais ou materiais) que um indivíduo possa sentir num dos domínios podem resultar

num maior investimento do seu tempo e esforço no outro domínio (Edwards & Rothbard, 2000; Santos, 2008).

De acordo com a teoria *spillover*, existe uma ligação entre as esferas do trabalho e da família e, portanto, ambas acabam por se relacionar de forma a produzir impacto uma na outra, quer de forma positiva quer de forma negativa. Segundo esta teoria, a vivência num dos domínios afeta também a vivência no outro, ou seja, as experiências que caracterizam o trabalho relacionam-se com as experiências familiares e vice-versa (Edwards & Rothbard, 2000; Santos, 2008).

Segundo o modelo do conflito, os indivíduos possuem recursos, energia e tempo limitados, de tal forma que o sucesso e a satisfação num determinado domínio, implica a realização de sacrifícios no outro domínio. Esta perspetiva suporta que o trabalho e a família são incompatíveis devido às suas diferentes exigências, responsabilidades e expectativas (Molina, 2015; Núncio, 2008; Santos, 2008; Santos & Gonçalves, 2014).

As evidências empíricas sugerem que os modelos de segmentação, compensação, *spillover* e conflito são teorias válidas e úteis para a compreensão da relação entre o trabalho e a família. Os vários modelos teóricos podem coexistir simultaneamente para explicar a relação entre o trabalho e a família, logo, não faz sentido procurar analisá-los como paradigmas que competem entre si, porque poderá existir mais do que uma teoria aplicável a um único indivíduo (Santos, 2008).

Contudo, são cada vez mais os estudos que contrariam a tendência de que a relação trabalho-família possui uma natureza negativa. A teoria positiva (Greenhaus & Powell, 2006; McNall, Nicklin & Massuda, 2010; Powell et al., 2019) desenvolve-se a partir da ideia de que a acumulação de papéis pode proporcionar benefícios para o ser humano.

2.2 | Determinantes da oferta de trabalho

Aaronson et al. (2014) demonstraram que o salário pode ser um determinante da oferta de trabalho, e não são os únicos autores a fazê-lo. Também Borjas (1996) refere que aquilo que ajuda uma pessoa a decidir entre trabalhar ou não trabalhar é o salário de reserva. O salário de reserva, contrariamente ao salário determinado pelo mercado de trabalho, possui uma natureza subjetiva, e é compreendido

como o valor mínimo do salário a partir do qual o trabalhador aceita ou não se inserir em determinada ocupação.

Schneider (2017) estudou em particular a oferta de trabalho materno. Um rendimento mais elevado antes do parto está associado principalmente a uma licença mais curta e ao retorno ao trabalho mais cedo. A revisão da literatura revelou que as mães reagem às mudanças de ambientes e condições. Por exemplo, foi demonstrado que as mães reagem se as políticas de licença parental forem alteradas. Se o período de licença parental for prolongado, as mães tendem a ficar em casa por mais tempo, enquanto uma licença parental reduzida também leva frequentemente a voltar ao trabalho mais cedo. Portanto, a oferta de trabalho materno pode ser considerada até um certo ponto como dinâmica.

Em termos de determinantes individuais, o rendimento dos parceiros, ter um parceiro com um rendimento elevado (Zieffle & Gang, 2014, citado por Schneider, 2017) diminui possíveis pressões financeiras para os parceiros que não trabalham. Outro determinante é o estado civil. No caso das mulheres que são mães, o estado civil é considerado um determinante do emprego que pode influenciar positiva ou negativamente a oferta de trabalho. Por vezes, associa-se a dedicação das mães solteiras no mercado de trabalho como superior ao das mães casadas/juntas, o que pode ser explicado, no caso das mães solteiras, pela falta de um segundo rendimento, o que faz com que trabalhar não seja uma escolha, mas sim a única solução possível. Por outro lado, as mães solteiras tendem a ter mais apoios/benefícios sociais, o que as pode levar a ter menos intenções de trabalhar, visto que a falta de rendimento acaba por ser compensada pelos benefícios (Hancigolu & Hartmann, 2014, citados por Schneider, 2017; Heimler, Knittel & Steidle, 2009, citados por Schneider, 2017). De acordo com Sommerfeld (2009, citado por Schneider, 2017) pode juntar-se ainda outras variáveis, por exemplo, a existência de filhos, sendo a idade e a quantidade de filhos dois fatores que influenciam a decisão de voltar ao emprego após o parto. Neste ponto, observa-se que a oferta de trabalho materno aumenta com a idade das crianças, ou seja, numa fase inicial em idade pré-escolar a probabilidade de as mães não trabalharem é maior do que numa fase seguinte de idade escolar. Relativamente à quantidade de filhos, o que se analisa é que as mães que só têm um ou dois

filhos tendem a conciliar o trabalho com a criação dos filhos, enquanto que mães com três ou mais filhos já tendem a não trabalhar.

3 | METODOLOGIA

Definiu-se como objetivo principal deste estudo analisar o modo como os compromissos e obrigações familiares influenciam a oferta de trabalho de homens e mulheres. Optou-se por utilizar uma fonte de dados secundária, mais especificamente recorreu-se a dados do Inquérito ao Emprego, que é um inquérito trimestral por amostragem conduzido pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) e que fornece resultados trimestrais e anuais que abrangem todo o território nacional. O grande objetivo deste inquérito é fornecer uma caracterização do mercado de trabalho em Portugal. Para fazer face à necessidade de acompanhar fenómenos específicos do mercado de trabalho, desde 1999, foram adicionados módulos ad-hoc ao inquérito principal. Para a elaboração deste trabalho, recorreu-se em específico ao módulo ad-hoc sobre a “Conciliação da vida profissional com a vida familiar”, este tema já foi abordado em três anos no módulo de 2005, 2010 e, mais recentemente, em 2018. Inicialmente, no âmbito da presente dissertação, o pretendido era analisar as bases de dados referentes aos três anos e fazer uma comparação de modo a perceber as evoluções que ocorreram. Contudo, tal não aconteceu, uma vez que algumas variáveis foram introduzidas enquanto outras foram eliminadas, assim como a população-alvo também se foi alterando. Deste modo, por dificuldades de comparação, optou-se por utilizar somente os dados do ano de 2018, por ser o inquérito mais recente.

No inquérito de 2018, a população alvo foram os indivíduos dos 18 aos 64 anos de idade, residentes em território nacional. A informação foi recolhida através de entrevista direta presencialmente ou por telefone. Em 2018, o período de recolha de dados coincidiu com a recolha do Inquérito ao Emprego no segundo trimestre, ou seja, entre 9 de abril e 16 de julho.

Em termos de estrutura, o módulo da conciliação da vida profissional com a vida familiar de 2018 é constituído por três submódulos.

O primeiro submódulo pretende explorar a parte relacionada com as responsabilidades de prestação de cuidados, nomeadamente pretende identificar a população que presta cuidados a filhos ou a familiares dependentes, avaliando em que medida os prestadores de cuidados recorrem a serviços de acolhimento e, em caso da não utilização, averiguar o principal motivo para tal. Procura ainda entender de que forma as pessoas empregadas adaptam o seu trabalho para facilitar o cumprimento das responsabilidades familiares.

No segundo submódulo, o objetivo é analisar a flexibilidade das modalidades de trabalho. Assim, neste ponto, o pretendido foi aferir o grau de flexibilidade do horário de trabalho permitida pela entidade empregadora em relação às responsabilidades familiares dos empregados, procurando-se para tal identificar as características da atividade profissional que mais dificultam a conciliação do trabalho com a vida familiar.

Por fim, no terceiro submódulo procura estudar as alterações dos padrões habituais de trabalho e, em particular, as interrupções de carreira relacionadas com a necessidade de cuidar dos filhos e de parentes dependentes e a sua duração. Assim, visa saber em que medida os indivíduos reduzem o horário do trabalho, interrompem a atividade profissional e utilizam a licença parental para cuidar dos filhos enquanto estratégias de conciliação de trabalho com a vida familiar.

Para o tratamento dos dados, o software utilizado foi o SPSS, sendo que primeiro foi criada a base de dados, de acordo com os dados fornecidos pelo INE, e só depois as codificações mencionadas anteriormente.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

A análise começa por identificar a amostra em termos de género, grupo etário, nível de escolaridade e em termos da sua situação perante o trabalho.

Em 2018, responderam ao inquérito 22 441 pessoas, das quais 10 576 homens e 11 865 mulheres, com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos. Mais de metade dos inquiridos (52,1%) tinham entre os 45 e os 64 anos, seguindo-se a faixa etária dos 35 aos 44 anos com 22,8% de indivíduos, com idades compreendidas entre os 25 e os 34 anos foram 13,4% dos inquiridos e os restantes 11,8% tinham entre os 18 e

os 24 anos. Relativamente à escolaridade máxima completa, 52,6% dos inquiridos completou o ensino básico – 3.º ciclo, sendo este nível mais frequente entre os homens (57,6%) do que entre as mulheres (48,1%). O ensino superior foi referido por 20,8% dos inquiridos, este nível já é mais mencionado pelas mulheres (25,2%) do que pelos homens (15,9%). Os restantes 26,6% dos inquiridos completaram o ensino secundário e pós-secundário. Olhando para a condição dos inquiridos perante o trabalho, aqueles que se encontravam empregados eram cerca de 71,1%, cerca de 5,4% indicou estar desempregado e em termos de inativos estes eram aproximadamente 23,5%.

Tendo por base a população empregada, analisou-se o regime de trabalho. Quanto ao regime de trabalho, 91,4% responderam trabalhar a tempo inteiro, sendo que a tempo parcial apenas trabalham 8,6% dos inquiridos. O trabalho a tempo parcial é mais frequente entre as mulheres: das mulheres empregadas, 10,9% mencionou a opção de regime de trabalho a tempo parcial, enquanto esta opção só foi mencionada por 6,3% dos homens empregados.

De seguida, são mencionados os principais resultados da análise das variáveis do módulo ad-hoc de 2018 (tabela 1).

Começando por analisar a existência de responsabilidades familiares é possível apurar que 32,2% dos inquiridos possuem responsabilidades em matéria de prestação de cuidados, principalmente com filhos com menos de 15 anos (24,5%) e com filhos maiores de 15 (5,1%).

Tabela 1: Existência de responsabilidades familiares, por sexo (%)

	Total	Homem	Mulher
Sem responsabilidades de prestação de cuidados	65,6	67,5	64,0
Cuida exclusivamente de filhos menores de 15 anos que vivem no agregado	24,5	24,1	25,0
Cuida exclusivamente de filhos menores de 15 anos que vivem fora do agregado	0,8	1,4	0,2
Cuida de filhos menores de 15 anos que vivem no agregado e fora dele	0,5	0,5	0,5
Cuida exclusivamente de familiares dependentes maiores de 15 anos	5,1	3,4	6,7

Cuida de filhos menores de 15 anos que vivem no agregado e de familiares dependentes maiores de 15 anos	1,2	0,8	1,6
Cuida de filhos menores de 15 anos que vivem fora do agregado e de familiares dependentes maiores de 15 anos	0,1	0,1	0,0
Cuida de filhos menores de 15 anos que vivem no agregado e fora dele e de familiares dependentes maiores de 15 anos	0,0	0,0	0,1
Não sabe/não responde	2,2	2,3	2,0

Quanto ao uso de serviços de acolhimento para menores de 15 anos (Tabela 2), 45,4% dos inquiridos mencionaram recorrer frequentemente a serviços de acolhimento, 37,6% fá-lo para todos os filhos e apenas 7,9% recorre a serviços de acolhimento somente para alguns dos filhos. Nesta questão, entende-se por serviços de acolhimento para crianças serviços como creche, infantário, jardim de infância, ama, pré-escola, centro de atividades de tempos livres e também os serviços prestados por particulares mediante remuneração.

Tabela 2: Serviços de acolhimento para menores de 15 anos, por sexo (%)

	Total	Homens	Mulheres
Não	54,5	53,8	55,0
Sim, para alguns dos filhos/enteados	7,9	8,0	7,7
Sim, para todos os filhos/enteados	37,6	38,1	37,1
Não sabe/não responde	0,1	0,1	0,2

Cerca de 62,3% dos indivíduos com responsabilidades com filhos com menos de 15 anos não recorrem a serviços de acolhimento ou recorrem somente para alguns dos filhos. Acerca da razão para não recorrer a serviços de acolhimento para os filhos menores de 15 anos (Tabela 3), a principal razão que mencionam é porque os cuidados são assegurados pelo próprio ou juntamente com o cônjuge (40,9%), seguindo-se a razão de que os cuidados são assegurados com apoio informal (dos avós ou outras pessoas) (26,8%), de destacar ainda a razão de que são demasiado caros, que foi indicada por 7,5% dos inquiridos.

Tabela 3: Razão da não utilização de serviços de acolhimento para filhos menores de 15 anos, por sexo (%)

	Total	Homens	Mulheres
Não há vagas ou serviços de acolhimento acessíveis	2,2	2,1	2,2
São demasiado caros	7,5	6,8	8,2
Não têm qualidade ou não têm serviços adequados	0,5	0,5	0,5
Outra razão relacionada com os serviços de acolhimento	2,9	3,0	2,8
Os cuidados são assegurados pelo próprio ou juntamente com o cônjuge	40,9	41,6	40,2
Os cuidados são assegurados com apoio informal (dos avós ou outras pessoas)	26,8	27,0	26,6
Os serviços de acolhimento utilizados são suficientes	0,4	0,4	0,3
Os filhos/enteados tratam de si próprios	14,1	14,1	14,1
Outra razão	4,7	4,6	4,9
Não sabe/não responde	0,1	0,1	0,1

Os indivíduos empregados com responsabilidades parentais (com filhos com menos de 15 anos) foram questionados acerca dos efeitos das responsabilidades parentais no trabalho (Tabela 4): 85,5% dos inquiridos mencionaram que as suas responsabilidades parentais não têm nenhum efeito na sua atividade profissional, contudo ainda foram cerca de 14,4% os que referiram sentir algum efeito. Dos que mencionaram efeitos, foram cerca de 3,4% a referir ter reduzido o horário de trabalho e 1,7% respondeu ter mudado de emprego ou de empregador para facilitar a conciliação. Para ambos os casos as opções foram mais referidas pelas mulheres (5,0% e 2,4%) do que pelos homens (1,8% e 1,0%). Também de referir que a percentagem entre os homens que indicou não sentir nenhum efeito (88,7%) foi superior à percentagem entre as mulheres (82,3%).

Tabela 4: Efeitos das responsabilidades parentais no trabalho, por sexo (%)

	Total	Homens	Mulheres
Mudança para conseguir aumentar os rendimentos	1,1	1,3	0,9
Redução de horário	3,4	1,8	5,0
Tarefas menos exigentes no trabalho	0,2	0,1	0,4
Mudança de trabalho ou de empregador para facilitar a conciliação	1,7	1,0	2,4
Atualmente em gozo de licença para assistência à família	0,4	0,0	0,7
Outro efeito	7,6	7,1	8,1
Sem efeito	85,5	88,7	82,3
Não sabe/não responde	0,1	0,0	0,2

Considerando todos os trabalhadores por conta de outrem com responsabilidades em matéria de cuidados, quando questionados com a possibilidade de alterar o horário de trabalho diário para a prestação de cuidados (Tabela 5), foram cerca de 53,9% os que afirmaram que geralmente era possível alterar o horário de entrada ou de saída em pelo menos uma hora.

Tabela 5: Possibilidade de alterar o horário de trabalho diário para a prestação de cuidados, por sexo (%)

	Total	Homens	Mulheres
Geralmente possível	53,9	53,0	54,6
Raramente possível	19,3	18,3	20,2
Não é possível	25,1	26,7	23,7
Não sabe/não responde	1,8	2,0	1,6

Cerca de um quarto dos inquiridos, 25,1%, referiu que não era possível alterar o horário e 19,3% respondeu que raramente era possível.

Quando a questão passa a ser sobre a possibilidade de se ausentarem durante dias completos, para responder às responsabilidades de cuidadores, sem utilizar dias de férias, apenas 36,1% mencionou ser geralmente possível. Foram ainda 41,0% os que disseram não ser possível, e 20,4% referiu ser raramente possível.

Quando os cuidadores foram questionados sobre a existência de obstáculos no trabalho que interferem com a conciliação deste com a vida familiar (Tabela 6), foram 77,7% os que mencionaram não haver qualquer obstáculo, contudo 21,4% referiram sentir obstáculos, sendo o mais mencionado a imprevisibilidade do horário ou horário atípico (6,1%), seguindo-se o horário de trabalho longo (5,0%).

Tabela 6: Principal obstáculo do trabalho à conciliação, por sexo (%)

	Total	Homens	Mulheres
Não há obstáculos	77,7	75,6	79,5
Horário de trabalho longo	5,0	5,7	4,4
Imprevisibilidade do horário ou horário atípico	6,1	7,2	5,0
Longas deslocações pendulares	1,9	2,5	1,5
Trabalho exigente ou extenuante	3,3	3,4	3,3
Falta de apoio dos empregadores ou colegas	1,7	1,1	2,2
Outro obstáculo	3,4	3,6	3,1
Não sabe/não responde	0,9	0,8	1,0

Os indivíduos da amostra foram questionados acerca de se já interromperam ou não a carreira e se tal se deveu a cuidados com os filhos (Tabela 7). Foram 42,3% os que responderam que não (mas tem/teve emprego e tem/teve filhos/enteados), sendo maior a percentagem entre os homens (55,7%) do que entre as mulheres (30,4%) a referir que nunca interrompeu a carreira profissional. Houve ainda 23,3% dos inquiridos que referiu já ter interrompido a sua atividade profissional, pelo menos durante 1 mês, para cuidar de filhos com menos de 15 anos, e neste caso, a percentagem entre as mulheres (37,7%) é superior à percentagem entre os homens (7,1%).

Tabela 7: Interrupção da carreira profissional para cuidar de filhos menores de 15 anos, por sexo (%)

	Total	Homens	Mulheres
Sim	23,3	7,1	37,7
Nunca trabalhou porque teve de cuidar de filhos/enteados	0,6	0,0	1,1
Não (mas tem/teve emprego e tem/teve filhos/enteados)	42,3	55,7	30,4
Nunca trabalhou por outros motivos	0,6	0,1	1,0
Nunca teve filhos/enteados	30,1	34,0	26,7
Não sabe/não responde	3,0	3,1	3,0

Os indivíduos que responderam sim na questão anterior (incluindo licenças de maternidade/ paternidade e parental), foram abordados acerca da duração de tal interrupção (Tabela 8). Foram 70,8% os que indicaram ter estado até seis meses sem trabalhar. A situação revela que 96,0% dos homens estiveram nesta situação contra 66,5% das mulheres. Mais de seis meses até um ano foi referido por 18,5% dos inquiridos, 21,2% das mulheres e 2,1% dos homens.

Tabela 8: Duração da interrupção de carreira para cuidar de filhos menores de 15 anos, por sexo (%)

	Total	Homens	Mulheres
Até 6 meses	70,8	96,0	66,5
Mais de 6 meses até 1 ano	18,5	2,1	21,2
Mais de 1 até 2 anos	4,8	0,4	5,5
Mais de 2 até 3 anos	1,3	0,1	1,5
Mais de 3 até 5 anos	1,1	0,1	1,3
Mais de 5 anos	2,1	0,8	2,4
Não sabe/não responde	1,5	0,4	1,7

Os modelos de regressão representam uma das ferramentas importantes na análise estatística de dados quando o objetivo é estudar as relações entre variáveis. O principal objetivo destes modelos é explorar a relação entre uma ou mais variáveis explicativas (ou independentes) e uma variável dependente.

O objetivo da análise consiste em verificar se a existência de responsabilidades em matéria familiar tem impacto sobre a participação dos indivíduos no mercado de trabalho. Assim, para o estudo em questão optou-se por seguir o modelo de escolha binária designado por modelo Probit.

O objetivo é desenvolver um modelo cuja variável dependente será a participação na força de trabalho, onde esta pode assumir dois valores, sim ou não. No caso de se verificar que sim, significa então que o indivíduo está empregado, caso seja não, significa que está desempregado ou inativo. Como variáveis independentes assumiu-se o género, o grupo etário, a escolaridade, e as obrigações familiares, sendo esta última a nossa variável de interesse.

Antes de mais, para dar continuidade ao modelo teve-se que recodificar duas das variáveis utilizadas, a variável dependente que na base de dados assume três valores possíveis (1 - empregado, 2 - desempregado e 3 - inativo), foi recodificada de forma a ser uma variável binária assumindo o valor de 1 para empregado e 0 caso contrário. Além disso, a variável de interesse, responsabilidades familiares, foi recolhida fazendo diferenciação entre responsabilidades com filhos menores, se com outros dependentes, se estes vivem no agregado ou fora do agregado. Como o intuito é saber se as responsabilidades familiares interferem com a decisão de trabalhar ou não, esta variável foi recodificada assumindo o valor de 1 - com responsabilidades familiares, e 0 - caso contrário.

Foi feita uma análise estatística de cada uma das variáveis, analisando-se a sua frequência. Da análise dos dados recolhidos que estão expressos na Tabela 9, 71,1% dos inquiridos está empregado, enquanto 28,9% não se encontra empregado.

Tabela 9: Análise de frequência da presença no mercado de trabalho

		Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Percentagem cumulativa
Válido	Não	6490	28,9	28,9	28,9
	Sim	15951	71,1	71,1	100,0
	Total	22441	100,0	100,0	

Para averiguar se as obrigações familiares influenciam a participação na força de trabalho, usou-se, uma vez mais, o modelo Probit com o objetivo de encontrar

a estimativa dos coeficientes para ver se a probabilidade de estar empregado aumenta ou diminui em função das variáveis independentes consideradas na estimação.

Para o modelo efetuado, foram introduzidos 22 441 casos, contudo foram excluídos 484 porque não tinham informação acerca das obrigações familiares. Assim sendo, foram incluídos no modelo um total de 21 957 casos.

Tendo em conta o valor do pseudo (Tabela 10), a estatística de Cox e Snell indica que 13,1% das variações ocorridas são explicadas pelo conjunto das variáveis. Segundo a estatística de Nagelkerke, o valor ascende a 18,7% e de acordo com a estatística de McFadden conclui-se que o modelo é capaz de explicar cerca de 11,7% das variações registadas na variável dependente. O que nos indica que a percentagem é baixa e que o modelo pode não ser o mais adequado.

Tabela 10: Pseudo R quadrado

Cox e Snell	,131
Nagelkerke	,187
McFadden	,117
Função de ligação: Probit.	

De seguida (Tabela 11) é possível observar a estimativa dos coeficientes considerados no modelo proposto.

Tabela 11: Estimativa dos parâmetros

Parâmetro	B	Erro Padrão	95% Intervalo de Confiança de Wald		Teste de hipótese		
			Inferior	Superior	Qui-Quadrado de Wald	df	Sig.
(Interceptação)	-,221	,0401	-,299	-,142	30,218	1	,000
Sexo	-,289	,0192	-,327	-,251	225,883	1	,000
Idade_2	1,159	,0383	1,084	1,235	914,563	1	,000
Idade_3	1,384	,0373	1,311	1,457	1373,859	1	,000
Idade_4	,993	,0303	,934	1,053	1070,953	1	,000
Escolaridade_2	,351	,0238	,304	,397	216,360	1	,000
Escolaridade_3	,680	,0277	,625	,734	601,131	1	,000
Obrigacoes_familiares	,194	,0230	,149	,239	71,349	1	,000
(Escala)	1. ^a						

Variável Dependente: Empregado

Modelo: (Interceptação), Sexo, Idade_2, Idade_3, Idade_4, Escolaridade_2, Escolaridade_3, Obrigacoes_familiares

a. Fixo no valor exibido.

De acordo com os resultados obtidos na tabela anterior, é possível concluir que, entre as variáveis, o sexo é o único que faz diminuir a possibilidade de estar empregado, visto ter um sinal negativo. Este resultado indica que, face aos homens, as mulheres têm uma menor probabilidade de estar em situação de emprego. As outras variáveis inseridas no modelo, nomeadamente, o grupo etário, a escolaridade e as obrigações familiares, são variáveis que contribuem para aumentar a probabilidade de estar empregado, visto o valor dos seus coeficientes ser positivo. No que diz respeito à variável obrigações familiares, o sinal do coeficiente indica que aqueles que têm dependentes que necessitam de cuidados têm maior probabilidade de estar empregados, resultado que contraria aquilo que tem sido encontrado noutras estudos (Sommerfeld, 2009, citado por Schneider, 2017). Este resultado poderá estar a captar o impacto da ausência de

uma variável como o rendimento do agregado familiar no modelo. Com efeito, os indivíduos com dependentes a seu cargo necessitam ter rendimento para fazer face às despesas do seu agregado familiar. Estudos anteriores sugerem que o rendimento do agregado familiar é um importante determinante da oferta de trabalho (por exemplo, Zieffle & Gang, 2014, citado por Schneider, 2017).

Para testar a significância estatística dos coeficientes, foi utilizado o teste de Wald. Todas as variáveis, o sexo, o grupo etário, a escolaridade e as obrigações familiares são preditoras da presença no mercado de trabalho. Um outro modelo foi realizado, com as mesmas variáveis, mas adicionando uma variável de interação entre a variável sexo e a variável obrigações familiares. A introdução desta variável permite verificar se as mulheres com obrigações familiares têm maior ou menor probabilidade de estar empregadas.

Tendo em conta os valores do pseudo (Tabela 12), a estatística de Cox e Snell indica que 13,4% das variações ocorridas são explicadas pelo conjunto das variáveis. Segundo a estatística de Nagelkerke são 19,1% e de acordo com a estatística de McFadden conclui-se que o modelo é capaz de explicar cerca de 11,9% das variações registadas na variável dependente. Comparativamente ao modelo anterior, o valor aumentou ligeiramente, mas ainda assim a percentagem é baixa pelo que o modelo pode não ser o mais adequado.

Tabela 12: Pseudo R quadrado do modelo com interação

Cox e Snell	,134
Nagelkerke	,191
McFadden	,119
Função de ligação: Probit.	

Um novo modelo foi testado incluindo a interação entre a variável sexo e a variável obrigações familiares, cujos resultados da estimação se apresentam de seguida (Tabela 13), cujo objetivo foi perceber se as mulheres com obrigações familiares vêem a probabilidade de estar empregadas aumentar ou diminuir.

Tabela 13: Estimativa dos parâmetros com a interação

Parâmetro	B	Erro Padrão	95% Intervalo de Confiança de Wald		Teste de hipótese		
			Inferior	Superior	Qui-Quadrado de Wald	df	Sig.
(Interceptação)	-,367	,0436	-,452	-,281	70,656	1	,000
Sexo	-,189	,0225	-,233	-,145	70,810	1	,000
Obrigacoes_familiares	,790	,0739	,645	,935	114,097	1	,000
Sexo* Obrigacoes_familiares	-,374	,0438	-,460	-,288	72,930	1	,000
Idade_2	1,164	,0384	1,089	1,239	919,620	1	,000
Idade_3	1,381	,0374	1,308	1,454	1363,349	1	,000
Idade_4	,982	,0304	,923	1,042	1046,997	1	,000
Escolaridade_2	,353	,0239	,306	,400	217,865	1	,000
Escolaridade_3	,680	,0278	,625	,734	599,384	1	,000
(Escala)	1. ^a						

Variável Dependente: Empregado

Modelo: (Interceptação), Sexo, Obrigacoes_familiares, Sexo * Obrigacoes_familiares, Idade_2, Idade_3, Idade_4, Escolaridade_2, Escolaridade_3

a. Fixo no valor exibido.

Tendo em conta este modelo e a interação considerada, verifica-se pela estimativa dos coeficientes que as mulheres com obrigações familiares vêm a probabilidade de estar empregadas diminuir, dado o sinal negativo do coeficiente (-0,374). Este resultado parece sugerir que as mulheres são mais penalizadas do que os homens no que se refere à participação na força de trabalho, quando têm dependentes aos quais prestam cuidados. De acordo com o teste de Wald, então rejeita-se a hipótese nula com um nível de confiança de 95% o que significa que todas as variáveis, o sexo, o grupo etário, a escolaridade, as obrigações familiares e a interação sexo*obrigações familiares são preditoras da presença no mercado de trabalho.

5 | CONCLUSÕES

Com a realização desta investigação, procurou-se estudar a relação entre a vida familiar e a vida profissional, e em particular qual a influência das obrigações familiares na decisão de estar presente ou não no mercado de trabalho por parte de homens e mulheres.

Dos resultados obtidos verifica-se que a taxa de emprego dos homens é superior à das mulheres. O tempo parcial é uma opção mais frequente entre as mulheres, tal como Núncio (2008) já havia concluído num estudo anterior.

Apesar de muitos indivíduos terem mencionado recorrer a serviços de acolhimento formal, o apoio informal, nomeadamente pelos avós ou outras pessoas, foi o segundo mais mencionado. Daqui se conclui a importância do suporte familiar para que as responsabilidades familiares sejam asseguradas, o que vai de encontro com Adams et al. (1996) que defende que o suporte familiar pode ser fundamental para apoiar o indivíduo na gestão dos seus compromissos familiares. Em geral os estudos demonstram que a percepção de maiores níveis de suporte familiar pode-se traduzir em menores níveis de conflito contribuindo, assim, para a conciliação entre a vida familiar com a vida profissional (Baral & Bhargava, 2011; Marais, Klerk, Nel & Beer, 2014; Michel, Kotrba, Mitchelson, Clark & Baltes, 2011).

Começando por analisar o conflito família-trabalho, ou seja, aquele que surge quando as responsabilidades e obrigações familiares dificultam o cumprimento do papel profissional, verifica-se que são as mulheres que mais abdicam e se sacrificam pela família, pois os dados revelam isso mesmo, que as responsabilidades familiares interferem mais no trabalho no caso das mulheres do que nos homens. A percentagem de mulheres que interromperam a carreira para cuidar de filhos menores de 15 anos é maior do que a dos homens. A interrupção (mais de 6 meses até 1 ano) foi mais usada pelas mulheres e menos usada pelos homens. Mesmo que não tenha interrompido a carreira e tenha optado por reduzir o horário de trabalho, esta opção mais uma vez foi mais referida entre as mulheres do que entre os homens. O facto de os homens não interromperem tanto a sua carreira profissional quando comparado com as mulheres pode ter a ver com as razões apontadas por Dulk e Peper (2007) e Fiksenbaum (2014), nomeadamente

podem não o ter feito por terem medo que tal influencie negativamente a sua carreira, uma vez que pode demonstrar que o trabalho não é a única dimensão importante na sua vida.

Estes resultados vêm de encontro ao estudo de Allen e Finkelstein (2014) relativamente à variável género, que concluiu que as mulheres referiram uma maior interferência familiar no trabalho do que os homens. Também suportam a tese da teoria do conflito, uma vez que as mulheres percebem um maior conflito entre as duas esferas, traduzindo-se essa tensão num menor investimento na vida profissional e numa maior participação na vida familiar (Molina, 2015; Núncio, 2008; Santos, 2008; Santos & Gonçalves, 2014).

Embora uma grande parte dos indivíduos tenha referido que não sente qualquer efeito das responsabilidades familiares no trabalho, esta ausência de efeito é superior entre os homens quando comparado com as mulheres. Entre os indivíduos que sentem efeitos da família sobre o trabalho, a principal medida adotada foi a redução de horário, seguindo-se a mudança de trabalho ou de empregador de forma a facilitar a conciliação. De referir que, ambas as medidas, são mais mencionadas entre as mulheres do que entre os homens.

Embora nos seja desconhecida a realidade empresarial de cada entidade empregadora, é possível constatar que pelo menos algumas se preocupam com os seus trabalhadores, fornecendo alguma flexibilidade em termos de horário. Os dados indicam que cerca de 53,9%, isto é, mais de metade dos indivíduos afirmaram que geralmente lhes era permitido alterar o seu horário de entrada ou de saída em pelo menos uma hora, a fim de cumprirem com as suas responsabilidades inerentes ao papel de cuidador. Perante a situação de se poderem ausentar dias completos de modo a fazer face às responsabilidades familiares, aproximadamente 36,1% mencionou ser geralmente possível. Tais medidas vêm sendo cada vez mais utilizadas pelas empresas, tal como Dulk et al. (1999), Filksenbaum (2014) e Silva e Silva (2015) aconselham.

Mesmo assim, a maioria dos inquiridos referiu que não era possível ou que raramente era possível alterar o seu horário de entrada ou de saída em pelo menos uma hora por motivos familiares. Além disso, mencionaram que não lhes era possível tirar dias completos, sem descontar férias, por motivos familiares. Estes dados vêm

demonstrar que uma grande parte dos indivíduos empregados por conta de outrem, com responsabilidades com dependentes, sente falta de flexibilidade nos horários de trabalho. Contudo depois não revelam existir um conflito muito grande quando questionados sobre os fatores relacionados com o trabalho que dificultam a vida família. Esta percentagem tão elevada de negação do conflito (77,7%) poderá estar relacionada com o facto da questão colocada ser dicotómica, porque parte da amostra sente falta de flexibilidade nos horários de trabalho, percebe jornadas de trabalho longas e considera haver alguma imprevisibilidade de horário. O que pode indicar que na visão dos trabalhadores, há de facto políticas amigas da família por parte das empresas, mas a visão não é idêntica para todos os empregados. A ausência de conflito pode estar relacionada com uma cultura organizacional amiga da família (Fiksenbaum, 2014; Mills, Matthews, Henning & Woo, 2014).

O facto de existirem políticas amigas da família é importante, uma vez que a sua implementação significa que as organizações percebem a importância da família, entendendo que os seus colaboradores, além de terem um emprego, têm uma vida familiar. Da análise dos dados supõe-se a existência de políticas voltadas para a família com o intuito de as entidades empregadoras ajudarem os seus trabalhadores a equilibrar as suas responsabilidades profissionais com as familiares, nomeadamente em termos de flexibilidade de horário. De acordo com Dulk et al. (1999) e Fiksenbaum (2014) o objetivo ao disponibilizar tais medidas é ajudar os seus colaboradores a gerirem da melhor forma possível o tempo de forma a ajustarem o seu tempo de trabalho com as suas responsabilidades familiares.

O modelo estatístico criado com recurso ao Probit tinha o intuito de analisar de que forma o sexo, o grupo etário, a escolaridade e as responsabilidades familiares fazem aumentar ou diminuir a probabilidade do indivíduo estar ou não presente no mercado de trabalho. Tendo em conta os resultados obtidos, concluiu-se que de entre as variáveis independentes o sexo foi a única que se revelou como uma variável que faz diminuir a probabilidade de estar empregado, de resto todas as outras são variáveis que fazem aumentar a probabilidade de estar inserido no mercado de trabalho. Quando se diz que o sexo faz diminuir a probabilidade de estar inserido no mercado de trabalho, significa que as mulheres têm uma menor

probabilidade de estar empregadas quando comparadas com os homens. Contudo, uma outra justificação pode ter a ver com diferenças a nível do salário de reserva entre homens e mulheres. O salário de reserva de acordo com Aaronson et al. (2014) e Borjas (1996) possui uma natureza subjetiva, e corresponde ao valor mínimo do salário a partir do qual o trabalhador aceita ou não se inserir em determinada ocupação. Ou seja, uma pessoa insere-se no mercado de trabalho quando o salário do mercado excede o salário de reserva, assim sendo, as mulheres podem considerar um salário de reserva superior ao dos homens, o que faz com que a probabilidade de estar empregadas seja menor.

Contudo é importante ter em conta o que já foi referido acerca da variável “obrigações familiares”, que devido à ausência de uma variável “rendimento do agregado familiar” pode estar a sofrer os efeitos de tal. De acordo com Sommerfeld (2009, citado por Schneider, 2017) as responsabilidades familiares influenciam a decisão de estar ou não presente no mercado de trabalho; quanto maiores as responsabilidades familiares, maior a probabilidade de não estar inserido no mercado de trabalho a fim de conseguir cumprir com as obrigações familiares. Contudo o nosso modelo vai contra esta teoria, o que pode acontecer devido à ausência da variável “rendimento do agregado familiar”. Uma vez que indivíduos com dependentes a seu cargo, necessitam ter rendimento para fazer face às despesas do seu agregado familiar, sendo que quantas mais responsabilidades tiverem maior as despesas associadas.

Um novo modelo foi desenvolvido considerando as mesmas variáveis, mas acrescentando uma, a interação entre a variável sexo e a variável obrigações familiares. Este segundo modelo foi realizado de modo a permitir analisar se as mulheres com obrigações familiares vêm a probabilidade de estar empregadas aumentar ou diminuir. Os resultados revelam que as mulheres com obrigações familiares vêm a probabilidade de estar empregadas diminuir. Deste modo se conclui que comparativamente aos homens com responsabilidades familiares, as mulheres são mais penalizadas, uma vez que quando estas possuem obrigações familiares vêm a probabilidade de estarem empregadas diminuir face aos homens com responsabilidades familiares, o que corrobora os resultados de estudos anteriores (Powell et al., 2019; Santos & Gonçalves, 2014; Schneider, 2017).

6 | IMPLICAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO

Embora este estudo tenha revelado os seus contributos também apresenta algumas limitações. O facto de a base de dados do módulo ad-hoc não ter algumas variáveis que seriam importantes incluir no modelo, nomeadamente: o rendimento do agregado familiar, o estado civil, a dimensão do agregado e o número de crianças com idade inferior a cinco anos no agregado.

Esta limitação poderá ser ultrapassada recorrendo aos dados do Inquérito ao Emprego de 2018, o que permitirá obter as variáveis anteriores e adicioná-las às variáveis do módulo ad-hoc através do identificador único do indivíduo que possibilita a ligação dos dados do módulo ad-hoc com os microdados do Inquérito ao Emprego.

Devido à ausência das variáveis anteriormente referidas, em particular da variável “rendimento”, a variável “obrigações familiares” poderá estar a captar o efeito da variável “rendimento” sobre o emprego. Isto é, aqueles que têm dependentes, têm mais despesas familiares e, como tal, necessitam de obter rendimento para fazer face a estas despesas. Como não dispomos da variável “rendimento” para isolar este efeito, o sinal que obtemos para a variável “obrigações familiares” poderá estar a captar este efeito. Para além disto, seria mais informativo e tornaria a análise mais rica se o inquérito recolhesse a variável idade enquanto uma variável contínua e não como variável categórica.

Assim sendo, será adequado no futuro dar continuidade ao estudo da conciliação entre a vida profissional e familiar. Assim, além de poder ser relevante analisar o impacto de outras variáveis, também poderia ser interessante estudar as organizações e entender em que medida estas possibilitem autonomia no trabalho, que tipo de flexibilidade permitem aos seus colaboradores, qual a cultura organizacional existente. De salientar o facto de a amostra utilizada no estudo ter uma dimensão significativa, revelando-se este aspeto como uma mais valia para a pesquisa realizada.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aaronson, S., Cajner, T., Fallick, B., Galbis-Reig, F., Smith, C., & Wascher, W. (2014). Labor force participation: recent developments and future prospects. *Brookings Papers on Economic Activity, 2014(2)*, 197-275.
- Allen, T. D., & Finkelstein, L. M. (2014). Work-family conflict among members of full-time dual-earner couples: An examination of family life stage, gender, and age. *Journal of occupational health psychology, 19(3)*, 376.
- Baral, R., & Bhargava, S. (2011). Examining the moderating influence of gender on the relationships between work-family antecedents and work-family enrichment. *Gender in Management: An International Journal, 26(2)*, 122-147.
- Behson, S. J. (2005). The relative contribution of formal and informal organizational work-family support. *Journal of Vocational Behavior, 66(3)*, 487-500.
- Borjas, G. J., (1996). *Labor economics*. United States: McGraw-Hill International Editions
- Dulk, L., Doorne-Huiskes, A., & Schippers, J. (1999). Organizações "amigas da família": Uma comparação internacional. *Sociologia, Problemas e Práticas, 29*, 31-50.
- Dulk, L., & Peper, B. (2007). Working Parents' Use of Work-Life Policies. *Sociologia, Problemas e Práticas, 53*, 51-70.
- Edwards, J. R., & Rothbard, N. P. (2000). Mechanisms linking work and family: Clarifying the relationship between work and family constructs. *Academy of Management Review, 25(1)*, 178-199.
- Fiksenbaum, L. M. (2014). Supportive work-family environments: implications for work-family conflict and well-being. *The International Journal of Human Resource Management, 25(5)*, 653-672.
- Greenhaus, J.H., & Powell, G.N. (2006). When work and family are allies: A theory of work-family enrichment. *Academy of Management Review, 31(1)*, 72-92.
- Kalliath, T., & Brough, P. (2008). Work-life balance: A review of the meaning of the balance construct. *Journal of Management & Organization, 14(3)*, 323-327.

Marais, E., Klerk, M., Nel, J. A., & Beer, L. (2014). The antecedents and outcomes of work-family enrichment amongst female workers. *SA Journal of Industrial Psychology*, 40(1), 1-14.

McNall, L.A, Nicklin, J.M., & Massuda, A.D. (2010). A Meta-Analytic Review oh the Consequences Associated with Work-Family Enrichment. *Journal of Business and Psychology*, 25(3), 381-396.

Michel, J. S., Kotrba, L. M., Mitchelson, J. K., Clark, M. A., & Baltes, B. B. (2011). Antecedents of work-family conflict: A meta-analytic review. *Journal of Organizational Behavior*, 32(5), 689-725.

McNall, L.A, Nicklin, J.M., & Massuda, A.D. (2010). A Meta-Analytic Review oh the Consequences Associated with Work-Family Enrichment. *Journal of Business and Psychology*, 25(3), 381-396.

Michel, J. S., Kotrba, L. M., Mitchelson, J. K., Clark, M. A., & Baltes, B. B. (2011). Antecedents of work-family conflict: A meta-analytic review. *Journal of organizational behavior*, 32(5), 689-725.

Mills, M. J., Matthews, R. A., Henning, J. B., & Woo, V. A. (2014). Family-supportive organizations and supervisors: how do they influence employee outcomes and for whom?. *The International Journal of Human Resource Management*, 25(12), 1763-1785.

Molina, J. A. (2015). Caring within the Family: Reconciling Work and Family Life. *Journal of Family and Economic*, 36(1), 1-4.

Monteiro, R., & Domingos, L. (2013). O sentido do direito à conciliação: Vida profissional, familiar e pessoal numa autarquia. *Sociologia, Problemas e Práticas*, (73), 59-77.

Núncio, M. J. (2008). *Mulheres em dupla jornada. A conciliação entre o trabalho e a família*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Powell, G. N., Greenhaus, J. H., Allen, T. D., & Johnson, R. E. (2019). Advancing and Expanding Work-Life Theory from Multiple Perspectives. *Academy of Management Review*, 44(1), 54-71.

Santos, G. M. (2008). *O desenvolvimento de carreira dos académicos: Uma análise centrada na relação entre o trabalho e a família*. Tese de doutoramento, Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho, Braga, Portugal.

Santos, J. V., & Gonçalves, G. (2014). Contribuição para a Adaptação Portuguesa das Escalas de Conflito Trabalho-Família e Conflito Família-Trabalho. *Revista Eletrónica de Psicologia, Educação e Saúde*, 3(2), 14-30.

Silva, A. R., & Silva, I. M. (2015). Conflito trabalho-família: Um estudo com motoristas profissionais. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, 15(4), 419-430

Silva, M. M. (2007). *Vida Profissional e Familiar: Padrões de Conflito e Facilitação na Gestão de Múltiplos Papéis*. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação, Universidade do Porto, Porto, Portugal.

Schneider, S. (2017). Literature review: Determinants of Maternal Labor Supply in HR Policies and Maternal Labor Supply: The Example of Employe-Supported Childcare. 59-86. Peter Lang AG.

Wright, T. A., & Cropanzano, R. (2004). The Role of Psychological Well-Being in Job Performance: A Fresh Look at an Age-Old Quest. *Organizational Dynamics*, 33(4), 338-351.

TRANSPARÊNCIA OU OPACIDADE NOS MUNICÍPIOS PORTUGUESES: DIMENSÕES E FATORES DETERMINANTES

TRANSPARENCY OR OPACITY IN PORTUGUESE MUNICIPALITIES: DIMENSIONS AND DETERMINANT FACTORS

Carlos Borralho | cborralho@ipbeja.pt

Instituto Politécnico de Beja, Portugal

Maria Basílio | maria.basilio@ipbeja.pt

Instituto Politécnico de Beja, Portugal

RESUMO

Este trabalho parte do conceito de transparência expresso no Índice de Transparência Municipal e é suportado nos dados dos 308 municípios portugueses, relativos aos anos 2015 a 2017, agregados em 7 dimensões de análise.

A partir da teoria dos stakeholders, particularmente no seu domínio normativo e indissociável da responsabilidade social, este trabalho discute a multidimensionalidade da transparência municipal, a necessidade de delimitação do conceito e a sua importância numa sociedade que se pretenda democrática, onde a participação dos cidadãos seja efetiva.

Depois de identificadas as variáveis potencialmente explicativas da transparência municipal, com recurso a modelos de regressão de dados em painel é testada a contribuição dessas variáveis na explicação das sete dimensões de análise, concretamente: informação sobre a organização, composição social e funcionamento do município; planos e relatórios; impostos, taxas, tarifas, preços e regulamentos; relação com a sociedade; transparência na contratação pública; transparência económico financeira; transparência na área do urbanismo. Conclui-se que o poder explicativo das variáveis não se mantém ao longo das dimensões de análise, destacando-se as variáveis população, rácio de despesas de investimento sobre despesas totais do município e rácio de dependência relativo à proporção de jovens por cada 100 pessoas em idade ativa.

Os valores apresentados pelo Índice de Transparência Municipal mostram que o indicador continua a apresentar valores baixos, independentemente da enorme relevância da temática ao nível da governança.

Palavras-Chave: Governação municipal; Teoria dos stakeholders; Transparência

ABSTRACT

The main objective of this research is to identify and characterize potentially explanatory variables of municipal transparency, starting from the conceptualization of municipal transparency expressed in the Municipal Transparency Index and taking into account the seven sub-dimensions of analysis that underlie it. This paper analyzes the potentially explanatory factors of municipal transparency in the 308 Portuguese municipalities for years 2015 to 2017.

Using the theory of stakeholders, in its normative domain, and inseparable from social responsibility, this paper discusses the multidimensionality of municipal transparency concept and its importance in a society that is intended to be democratic.

Potential explanatory variables of municipal transparency are identified here, using correlation and regression models. The contribution of these variables to the explanation of the seven dimensions of municipal transparency is tested, namely information about the organization, social composition and functioning of the municipality; plans and reports; taxes, fees, tariffs, prices and regulations; relationship with society; transparency in public procurement; financial-economic transparency; transparency in the area of urbanism.

It is concluded that the explanatory power of the variables does not remain along the analysis dimensions and highlighting the variables population size, expenditure ratio and youth dependency ratio.

The values presented by the municipal transparency index also show that this indicator remains incipient, regardless of the enormous relevance of the topic at the level of governance.

Keywords: Municipal governance; Stakeholder theory; Transparency

1 | INTRODUÇÃO

O objetivo desta investigação é o de discutir a multidimensionalidade do conceito de transparência municipal, tendo por base os valores observados nos anos 2015 a 2017 nos municípios portugueses, bem como aferir a existência de relações entre as variáveis estudadas.

No domínio teórico o trabalho é suportado pela teoria dos *stakeholders* e reconhece a existência de múltiplos interesses associados à transparência municipal. Já no domínio empírico o trabalho confronta os valores da transparência municipal para um período de três anos.

Numa sociedade que se pretenda aberta, participada e factualmente capaz de promover uma cidadania ativa, onde o escrutínio das decisões públicas não seja reprimido e onde a corrupção possa ser minimizada, importa que o acesso a indicadores de transparência não seja um sofisma, que as múltiplas dimensões da transparência possam ser tempestivamente identificadas, avaliadas, comunicadas e percebidas. Ao nível metodológico é aqui seguida uma abordagem hipotético-dedutiva, com recurso ao tratamento de dados em painel. Através de um painel balanceado, procura-se explicar os valores apresentados pelo ITM e por cada um dos seus sete componentes, utilizando um conjunto de potenciais variáveis explicativas agrupadas em três dimensões: fatores demográficos e socioeconómicos, políticos e financeiros/ fiscais.

A principal contribuição deste trabalho exploratório é fomentar a discussão sobre a transparência municipal, enfatizando a multidimensionalidade do conceito de transparência municipal, face aos interesses e perspetivas apresentadas pelos *stakeholders*, bem como ponderar e as dimensões associadas ao cálculo do índice de transparência municipal, dada a escassez de trabalhos existentes sobre a realidade portuguesa.

O trabalho encontra-se estruturado em três secções, excluindo a introdução e as conclusões. Na seção seguinte apresenta-se uma breve revisão da literatura, onde se enquadra o conceito de *stakeholders*, bem como o de transparência na governação, destacando-se a transparência da governação ao nível municipal. Já na secção três apresenta-se a sequência de procedimentos que sustentam

o método. Nesta secção foram identificadas as variáveis objeto de estudo, as fontes de dados utilizadas e declaradas as técnicas de análise de dados utilizadas. Quanto aos resultados são apresentados na secção quatro, procedendo-se aí à análise das variáveis objeto de estudo.

2 | REVISÃO DE LITERATURA

Qualificar e delimitar a transparência municipal implica definir uma fronteira entre o público e o privado, entre o divulgado e o restrito. Fronteira essa que não é indiferente a indivíduos e grupos, bem como aos interesses que lhe estão associados. Também por isso a teoria dos *stakeholders* assume enorme relevo ao permitir entender a multidimensionalidade do conceito de transparência nas organizações públicas, nomeadamente nos municípios.

2.1 | Teoria dos *stakeholders*

A utilização da teoria dos *stakeholders* implica o reconhecimento acerca da forma como os indivíduos e grupos influenciam os processos de tomada de decisão, de acordo com os seus interesses (Brugha e Varvazovszky, 2000; El-Gohary, Osman e El-Diraby, 2006; Laplume, Sonpar e Litz, 2008).

A origem do conceito de *stakeholder* remonta à década de trinta, altura em que foi usado pela General Electric para identificar os quatro maiores grupos de interesses, nomeadamente consumidores, empregados, acionistas e público em geral (Brugha e Varvazovszky, 2000). Já em 1963 o conceito foi usado pelo Stanford Research Institute, momento a partir do qual a adoção do termo passou a apresentar enorme crescimento (Miles, 2012). No entanto foi a partir da década de oitenta que a teoria dos *stakeholders* se afirmou, onde a contribuição de Freeman (1984), com o livro intitulado *Strategic Management: A Stakeholder Approach* foi decisiva (Key, 1999). E embora o trabalho inicial de Freeman não tivesse ainda condições para originar uma teoria capaz de substituir o arquétipo clássico legado por Adam Smith, face às múltiplas críticas que foram posteriormente supridas, por exemplo explication do processo incompleta, reduzida atenção e análise ao sistema onde operam os *stakeholders* ou uma avaliação ambiental inadequada (Key, 1999). Assim, no rebate aos comentários iniciais, os trabalhos de Donaldson

e Dunfee (1994) foram fundamentais, ao colocarem a contratualização enquanto instrumento nuclear das relações entre stakeholders, bem como os trabalhos de Rowley (1997), ao incorporarem as redes para ligar e relacionar stakeholders, assim como os trabalhos de Donaldson e Preston (1995), ao reforçarem que o que se afigura crítico não são os stakeholders em si, mas os seus interesses e, finalmente, Mitchell, Agle, e Wood (1997) ao reforçarem que os stakeholders devem ser identificados e categorizados em função dos seus atributos, nomeadamente poder, legitimidade e urgência e não ser categorizados como tecnológicos, sociais, políticos ou de gestão, posição inicialmente defendida. Aliás este último contributo foi essencial à afirmação de uma abordagem pragmática da teoria, conferindo-lhe um foco instrumental.

O termo *stakeholder* é o resultado do somatório de duas palavras, *stake*, entendida enquanto interesse, enquanto motor da participação e *holder*, entendida enquanto portador, enquanto elemento que traduz posse (Freeman, Wicks e Parmar, 2004). Trata-se de um arquétipo que permite identificar e classificar as partes interessadas e compreender o seu comportamento em ambientes exigentes e complexos, que envolvem múltiplos participantes que são afetados e podem afetar os objetivos de uma organização (Aaltonen, Jaakkko e Tuomas, 2008).

Em sentido amplo *stakeholders* são grupos ou indivíduos que podem afetar o alcance dos objetivos organizacionais e ser afetados por esses mesmos objetivos (Freeman, 1984). Já em sentido restrito traduzem indivíduos ou grupos que condicionam uma organização. Dessa forma, e em sentido restrito, o conceito de *stakeholders* não se dissocia da força, da capacidade de impor uma conduta, nomeadamente através da cooperação ou da ameaça (Savage, Nix, Whitehead e Blair, 1991). A teoria parte igualmente do axioma que os valores moldam o comportamento humano, pelo que a separação entre ética e negócios não é justificada (Freeman, Wicks e Parmar, 2004).

Facto é que a eficiência de uma organização passa pela capacidade de compatibilizar interesses divergentes, de esbater o potencial de ameaça e de reforçar o potencial de cooperação (Rosea, Flakb e Sæb, 2018; Derakhshan, Turner e Mancini, 2019). A teoria dos *stakeholders* foca-se em tais elementos e apresenta um carácter descritivo, instrumental e normativo (Donaldson e Preston, 1995; Kaler, 2006):

1. Descritivo, porque descreve uma organização como um agregado de interesses corporativos e competitivos com valor intrínseco;
2. Instrumental, porque estabelece ferramentas que permitem examinar as ligações, caso existam, entre a gestão dos stakeholders e o alcance dos objetivos organizacionais;
3. Normativo, porque reconhece como legítimos os interesses dos stakeholders, bem como o facto de existir valor intrínseco na totalidade dos interesses.

Mitchell, Agle, e Wood (1997) referem que a definição de quem são os atores que uma organização deve ter em conta acarreta a adoção de uma perspetiva normativa, enquanto a explicação acerca da forma como os decisores priorizam os interesses desses stakeholders requer a adoção de uma perspetiva instrumental e descritiva.

De entre vários estudos que sinalizam a teoria dos stakeholders na governação destacam-se Gomes (2006), Schafer e Zhang (2016), Ruhlandt (2018), Dawkins, et al. (2019), Maciel (2019), entre outros. A valoração de elementos que podem traduzir a transparência da governação é indissociável dos interesses dos múltiplos stakeholders envolvidos.

2.2 | Transparência e governação

O conceito de transparência é indissociável da abertura, da não ocultação de dados e de informação respeitante a áreas identificadas como essenciais à boa governação. Já a boa governação alicerça-se na eficiência, foca-se na articulação de recursos e na capacidade de demonstrar a forma como esses recursos são aplicados. Implica igualmente a capacidade de comprovar alinhamento das ações com normativos legais e com normativos éticos. É, também por isso, fundamental no domínio da ética e da responsabilidade social (Karaye, Ishak e Che-Adam, 2014). Também por isso, a transparência não se dissocia do anglicanismo accountability, entendida enquanto responsabilização alicerçada na ética, ou seja, responsabilização com efetivo reflexo das normas sociais e culturais e não apenas focada no cumprimento de preceitos legais. Isto porque, naturalmente, nem sempre a ética e a legalidade traduzem elementos sobrepostos. A responsabilização focada na ética impõe o cumprimento de duas expectativas:

o de apresentar um desempenho conforme com um referencial ético e o de existência de sanções sempre que tal desempenho não é conforme. Aliás, sempre que uma das expectativas não seja cumprida estaremos em presença de um paradoxo (Alcantara, Spicer e Leone, 2012).

Embora o conceito de transparência seja amplo, consequência dos distintos interesses em competição, surge sempre associado à divulgação tempestiva, ou à redução de assimetrias no acesso a dados e a informação (Barbosa, 2018). À transparência pretende-se associar a responsabilização, por oposição à apropriação ilegítima, ao favorecimento ou à corrupção. Esta última associada ao recebimento indevido de vantagem, tal como enquadrada no código penal. No entanto isso não significa que a transparência seja uma solução para todos os problemas da governação, pode resolver uns e criar outros (Ejiogua, Ejiogub e Ambituunic, 2019). Tais alterações modificam as relações entre stakeholders e forçam reajustamentos. Dessa forma a transparência da governação surge como um conceito evolutivo, mutável, incompleto, que requer delimitação espacial e temporal e que é esperado numa sociedade democrática, onde não exista receio de escrutinar a governação e a respetiva afetação de bens públicos que lhe está associada.

Independentemente do que se referiu, e embora o conceito de *accountability*, tal como o de transparência, sejam multidimensionais e dinâmicos, não universais e perfeitamente estabilizados, a sua importância é incontornável para todos os que reconheçam o ideal associado à existência de uma sociedade cada vez mais justa e equitativa (Costa, Nogueira e Ribeiro, 2016; Couto e Ferreira, 2019).

No presente trabalho a transparência é entendida com condição necessária, mas não suficiente, para a responsabilização centrada na ética (Silva, Nascimento, Silva e Siqueira, 2019). E também por isso a dimensão normativa da teoria dos stakeholders assume-se que é a que apresenta aqui maior relevo.

2.3 | Transparência municipal

Ao se partir da definição de transparência expressa pela Associação Cívica Transparência e Integridade (2017, p. 7), e ao enquadurar o Índice de Transparência Municipal, enquanto “ato de providenciar informação relevante, fidedigna, atempada, inteligível e de fácil acesso sobre formato, desempenho e gestão

do bem público" com recurso à Internet, ocorre a delimitação do conceito de transparência. Acresce o facto de esta entidade ter recolhido e disponibilizado dados a partir de uma sistematização explícita da transparência municipal, facto que susteve a análise empírica aqui realizada.

No entanto deve ter-se em conta que explícito ou circunscrito não significa pleno ou ilimitado. E, no limite, nenhum trabalho consegue capturar todas as dimensões da transparência municipal a partir de um ou de poucos canais de informação. Assim como nenhum trabalho consegue capturar a todas as possíveis dimensões de análise reconhecidas pelos stakeholders. O Índice de Transparência Municipal não escapa a esse desígnio, pois também ele é limitado. Desde logo porque é centrado na informação disponível nos sítios da Internet, disponibilizados pelos municípios, não considerando canais alternativos (Associação Cívica Transparência e Integridade, 2017).

Conforme referido por Lourenço, Jorge, Sá e Rolas (2011, p. 28):

"A transparência de atuação dos agentes públicos e consequentemente a possibilidade da sua prestação de contas e responsabilização, constitui um pilar fundamental dos sistemas democráticos contemporâneos, reforçando a legitimidade substantiva destes agentes perante os cidadãos que lhes delegam poder de decisão e a gestão dos recursos públicos."

Facto é que vários estudos relevam a importância da transparência na governação, por exemplo Lock (2003), Lourenço, Jorge e Sá (2012), Cruz, António F. Tavares, Jorge e Sousa (2015), entre outros.

Independentemente disso a literatura sobre os determinantes da transparência encontra-se ainda numa fase embrionária e a maioria dos estudos centram-se no nível nacional, negligenciando o nível local (Albalate, 2013).

Este trabalho visa abordar os determinantes da transparência na perspetiva dos governos locais, de forma a examinar a influência dos fatores económicos, sociais e institucionais na transparência. Assim, dos trabalhos empíricos existentes sobre esta linha de investigação destacam-se os existentes sobre os governos locais em Espanha, visto ser um dos países que mais estudos apresenta.

Serrano-Cinca, Rueda-Tomás e Portillo-Tarragona (2008) procuraram explicar a informação divulgada na Internet através das seis variáveis: tamanho do município,

emissão de obrigações municipais, nível de rendimento e nível de educação da população residente, características fiscais e participação eleitoral.

García e García (2008), para explicar a mesma variável independente usaram população, volume de investimento, competência política, dívidas e o grau em que o município é conhecido, medido de acordo com o número de acessos que cada município obteve na pesquisa Google. Todas as variáveis apresentaram capacidade explicativa, com exceção da dívida municipal.

López, Martínez e Oliva (2011) centraram-se nas dimensões económica e política para procurarem entender a transparência dos governos locais. Consideraram o número de eleitos enquanto stakeholders decisivos, agregando-os em dois grupos: conservadores e progressistas.

Já Albalate (2013) utilizou como variáveis explicativas, se o município era (ou não) capital de província, população ideologia política (esquerda ou direita), taxa de desemprego, nível de desenvolvimento turístico, dívidas e a participação eleitoral.

Por sua vez Rodríguez Bolívar, Alcaide Muñoz e López Hernández (2012) realizaram uma meta-análise para acumular informações estatísticas sobre os resultados publicados em diversos estudos. Os resultados sugerem que existe um grau significativo de associação estatística entre a situação financeira do município e o seu nível de divulgação de informação.

Mais recentemente, Navarro-Galera, Alcaraz-Quiles e Ortiz-Rodriguez (2018) procuraram comparar diferentes países europeus. Para o efeito utilizaram uma amostra de 91 municípios relativos a 9 países, de três culturas administrativas diferentes. Os resultados destacaram vários fatores demográficos, socioeconômicos, financeiros e legais, que podem ser úteis para os diferentes responsáveis políticos envolvidos no fornecimento on-line de informações de sustentabilidade nos países anglo-saxões, nórdicos e do sul da Europa.

Destacam-se ainda os trabalhos de Piña e Avellaneda (2019), que usaram uma amostra de 337 municípios chilenos e diversas variáveis explicativas. Entre elas, (i) variáveis políticas: competição eleitoral, porque se argumenta que ambientes competitivos vão fomentar a transparência; ideologia política, pois estudos realizados em Espanha mostram que se o governo local é de direita, existe menor

propensão para a transparência, embora estes resultados sejam contrariados por outros estudos nos EUA, que evidenciam o oposto (Armstrong, 2011); (ii) variáveis organizacionais: número de funcionários e sua divisão por género e o sexo do presidente da câmara, pois assume-se que as mulheres têm mais tendência para adotar comportamentos éticos e mais transparentes (Tavares e Cruz, 2014); variáveis financeiras e fiscais: transferências do governo central, receitas municipais, pois espera-se que os municípios com mais recursos, apresentem maior capacidade humana e material para permitir maior transparência; e por último, variáveis socio económicas, que procuram captar o lado da procura dos municípios: nível de educação, população, ruralidade e pobreza do município.

3 | METODOLOGIA

O objetivo deste trabalho é o discutir os valores obtidos nos anos 2015, 2016 e 2017 para o índice de transparência municipal. Foram aqui adotados modelos de estimação para dados em painel, em virtude de o conjunto de dados incluir observações ao longo de três anos, não independentes, ou seja, dos mesmos municípios, tornando este tipo de modelo adequado ao objetivo da investigação. Salienta-se que esta abordagem foi também seguida por outros autores, nomeadamente, Piña e Avellaneda (2019), por exemplo.

As principais vantagens da estimação ao usar dados em painel são a relevação da heterogeneidade individual (os dados em painel sugerem a existência de características diferenciadoras dos indivíduos, que podem ou não ser constantes ao longo do tempo), providenciam uma maior quantidade de informação, maior variabilidade dos dados, menor colinearidade entre as variáveis, maior número de graus de liberdade e maior eficiência na estimação (Marques, 2000). Das várias especificações de modelos de dados em painel, as duas mais usadas são os modelos de efeitos fixos e de efeitos aleatórios (Rodrigues, 2019).

O modelo de efeitos fixos admite que os coeficientes variem de indivíduo para indivíduo no tempo, mesmo que a heterogeneidade entre os mesmos se mantenha constante ao longo do tempo. O modelo de efeitos aleatórios abrange todas as características do modelo de efeitos fixos, considerando ainda que o efeito não

observado é não correlacionado com a variável explicativa em todos os períodos de tempo (Marques, 2000).

Para seleção do modelo mais adequado recorremos à estatística de Hausman, que testa a hipótese nula do modelo de efeitos aleatórios ser apropriado para a amostra em questão, comparativamente ao modelo de efeitos fixos. Neste teste quando rejeitamos a hipótese nula, aceitamos o modelo de efeitos fixos como o melhor a utilizar.

3.1 | Origem e natureza dos dados utilizados

Foram usados os dados relativos à totalidade dos 308 municípios portugueses, para os anos 2015 a 2017.

Os dados foram obtidos em seis fontes distintas. A informação relativa ao Índice de Transparência Municipal (ITM), e suas componentes, foi obtido no Portal da Transparência e Integridade: Associação Sem Fins Lucrativos de Utilidade Pública (2019). Foram igualmente retirados dados de caracterização dos municípios do Portal da Transparência Municipal (2019). Adicionalmente, os dados financeiros relativos a cada município foram obtidos no Portal Autárquico, sítio da Internet da responsabilidade da Direção-Geral das Autarquias Locais (2019) e, por último, os dados relativos a indicadores socioeconómicos e demográficos, foram obtidos nas bases de dados on-line do INE (Instituto Nacional de Estatística, 2019) e PORDATA (Fundação Francisco Manuel dos Santos, 2019). Para além disso, a variável *dummy*, associada à localização costeira foi calculada pelos autores. E também a ideologia política foi calculada pelos autores, com base nos resultados das eleições municipais de 2013, disponíveis no portal da Secretaria Geral do Ministério da Administração Interna (2019). Note-se que os últimos atos eleitorais relativos aos municípios decorreram em 29 de setembro de 2013 e 1 de outubro de 2017.

No que concerne ao Índice de Transparência Municipal (ITM), e suas componentes, importa sinalizar aqui que, tal como referido pela Associação Cívica Transparência e Integridade (2017, p. 10), a obtenção dos dados de suporte à construção deste índice assume a recolha com recurso a visitas aos websites de cada um dos municípios portugueses, onde se procuram encontrar os indicadores que sustentam o cálculo. E, nessa recolha, deve ainda ter-se em conta que:

“Para cada indicador é assinalado um resultado binário: a informação consta (pontuação 1) ou não consta (pontuação 0). É com base nessa recolha que é calculada a pontuação obtida em cada uma das 7 dimensões de análise... A recolha de dados é feita sob a perspetiva do utilizador comum, que se presume ser um cidadão com acesso à Internet e às tecnologias de informação, mas sem conhecimento especializado no uso de ferramentas informáticas. Como tal, a informação disponibilizada deve ser localizável através da navegação no website municipal, sem qualquer contacto suplementar com outros serviços ou canais de comunicação do município e sem a assistência de serviços ou funcionários municipais”.

Assim, atendendo à forma como os dados foram recolhidos, importa ter em conta que este índice, e as dimensões que o compõem, não mede a acessibilidade da informação, na medida em que o acesso pode usar múltiplos canais e não ser suportado apenas num sítio na Internet, não mede a inteligibilidade da informação, na medida em que a inteligibilidade depende do nível de conhecimento prévio dos destinatários, sendo variável de acordo com o seu perfil, não mede a qualidade da informação, na medida em que o valor da informação não é apenas intrínseco, é também extrínseco, logo dependente do perfil dos destinatários que antes se sinalizou, e não mede a corrupção, pois a disponibilização de informação não é condição suficiente para a impedir, além do índice não cobrir todas as áreas onde a corrupção pode ocorrer. Assim, o ITM não pode ser interpretado como um indicador de má gestão, ou de permeabilidade do município à corrupção, mede sim, a transparência proactiva do município (Associação Cívica Transparência e Integridade, 2017).

3.2 | Variáveis

As variáveis dependentes e independentes adotadas foram escolhidas com base na literatura e de acordo com a disponibilidade dos dados.

Relativamente à variável dependente, usámos o ITM global e o dividido nas suas sete dimensões, concretamente:

- Dimensão A: Informação sobre a organização, composição social e funcionamento do município;
- Dimensão B: Planos e relatórios;

- Dimensão C: Impostos, taxas, tarifas, preços e regulamentos;
- Dimensão D: Relação com a sociedade;
- Dimensão E: Transparência na contratação pública;
- Dimensão F: Transparência económico financeira;
- Dimensão G: Transparência na área do urbanismo.

A Internet aumenta a transparência nos estados democráticos, permitindo um acesso fácil e gratuito ao governo e documentação de suporte de políticas, mesmo que a sobrecarga de informações às vezes signifique que não possa ser prontamente processada (Margetts, 2011).

Quanto às variáveis explicativas, várias variáveis foram testadas. A seguinte tabela apresenta uma síntese das mesmas.

A expectativa de partida para o comportamento das variáveis encontra-se representado na tabela anterior pelos sinais “+”, “-” e “?”. O sinal positivo considera que um aumento nesta variável levará a um aumento dos valores do Índice de transparência Municipal, enquanto o sinal negativo atenta que uma diminuição na variável acarrete um aumento dos valores do índice e, finalmente o ponto de interrogação não considera nenhum sentido de resposta prévia, mas, ainda assim, espera-se que exista um efeito.

Foram inicialmente ponderados 3 grupos de determinantes: demográficos e socioeconómicos; políticos; fiscais e financeiros.

Tabela 1: Definição das variáveis explicativas

DIMENSÃO	VARIÁVEL	DEFINIÇÃO
Determinantes demográficos e Socioeconómicos	Densidade populacional (+)	Número de habitantes de cada município dividido pelos Km2
	População (log) (+)	Número de habitantes em cada município
	Nível educacional (+)	Número de alunos matriculados nos ensinos pré-escolar, básico e secundário em proporção da população residente
	Rácio de dependência – jovens (-)	Número de jovens com menos de 15 anos e número de idosos (+65 anos), por cada 100 pessoas em idade ativa
	Rácio de dependência – idosos (-)	
	Poder de compra <i>per capita</i> (+)	Poder de compra <i>per capita</i>
Determinantes políticos	Costeiro (+)	Variável dummy – se o município está situado no litoral (1), caso contrário 0
	Ideologia política (?)	Variável dummy: 1 para municípios de esquerda e, 0 caso contrário
Determinantes Fiscais e Financeiros	Autonomia Fiscal (+)	Medido pelas receitas próprias (impostos, taxas e outros encargos cobrados por cada município) dividido pela receita total
	Dívida <i>per capita</i> (?)	Dívida do município dividida pela população
	Peso das despesas de Capital no Total de Despesas (-)	Medido pelas despesas de investimento no total das despesas do município
	Saldo corrente <i>per capita</i> (+)	A diferença entre as Receitas Correntes e as Despesas Correntes, dividido pela população

Nota: cada variável apresenta o efeito esperado na variável dependente.

Fonte: Elaboração Própria

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

Todas a análise empírica foi desenvolvida com recurso ao software STATA 14. Após diversos ensaios, o modelo final adotado consistiu em considerar o ITM e cada uma das suas componentes como variáveis dependentes, sendo utilizadas

como variáveis explicativas o nível educacional, a autonomia fiscal, o peso do Investimento nas Despesas totais do município, a orientação política, a proximidade da costa, o logaritmo da população e o rácio de dependência, dividido nas suas duas componentes – jovens e idosos. Apresentam-se de seguida as estatísticas descritivas dessas mesmas variáveis.

Tabela 2: Estatísticas Descritivas

VARIÁVEL	MUNICÍPIOS				
	Obs	Média	Desv. Padrão	Min	Max
Índice de Transparência Municipal	924	0.4921	0.1826	0.0082	1
ITM – dimensão A	924	0.4666	0.2328	0	1
ITM – dimensão B	924	0.3680	0.1944	0	1
ITM – dimensão C	924	0.5008	0.2641	0	1
ITM – dimensão D	924	0.4976	0.2519	0	1
ITM – dimensão E	924	0.3124	0.3388	0	1
ITM – dimensão F	924	0.8245	0.1971	0	1
ITM – dimensão G	924	0.4788	0.2029	0	1
Nível educacional	924	14.2169	3.3710	5.720	31.330
Autonomia Fiscal	924	0.3947	0.1802	0.026	0.917
Desp. Capital / Total Despesas	924	0.1707	0.0849	0.004	0.531
Orientação política	924	0.5974	0.4907	0	1
Costeiro	924	0.3052	0.4607	0	1
População (log)	924	9.6841	1.1597	6.129	13.134
Rácio Dependência – idosos	924	38.7095	12.9418	11.300	95.600
Rácio Dependência – jovens	924	19.5865	3.1029	8.700	30.700

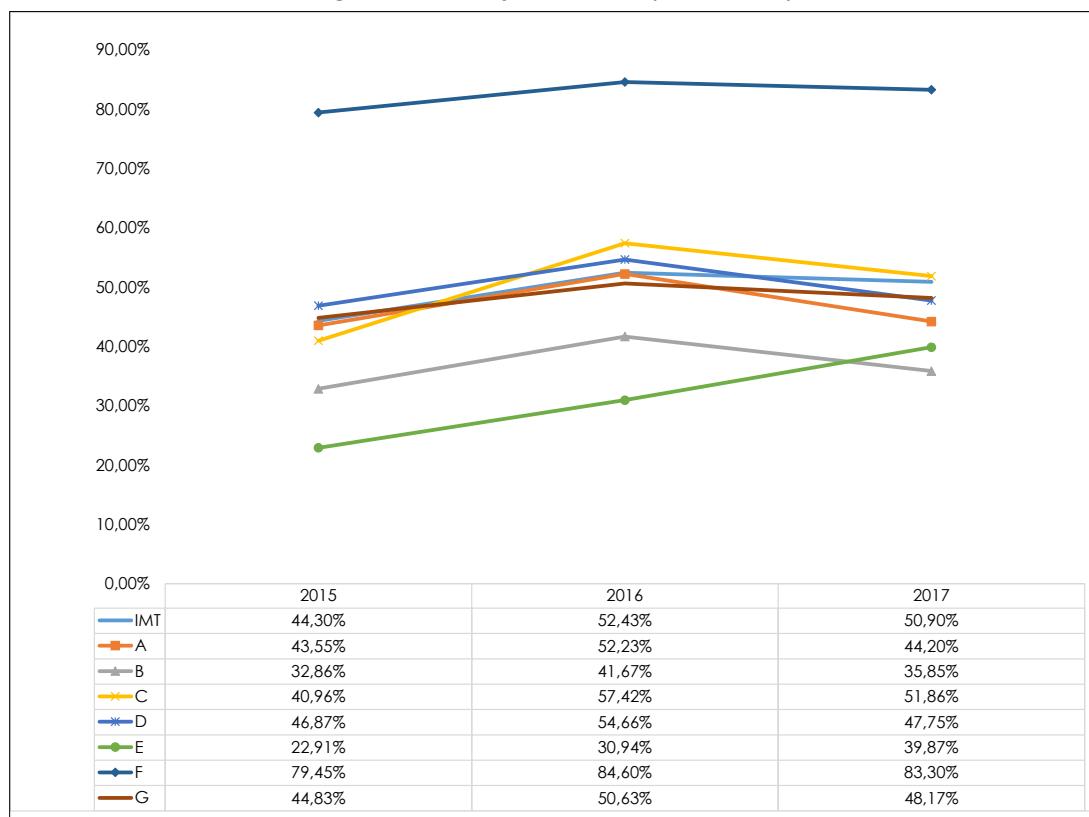
Fonte: Elaboração própria com base nos resultados do STATA 14

Relativamente ao ITM global, verifica-se numa análise anual (Figura 1), que ao longo dos 3 anos, o seu valor médio tem oscilado, registando uma subida de 2015 para 2016, mas registando já uma descida para 2017.

Já se a análise se focar nos valores, a dimensão que regista valores mais elevados é a F - Transparência económico financeira, com um valor de 79,45% em 2015, que subiu para 83,30% em 2017, o que pode ser considerado um resultado esperado, face às obrigações legais dos municípios na divulgação deste tipo de informação.

Já a dimensão que regista valores mais baixos é a E - Transparência na contratação pública, com um valor de 22,91% em 2015 e 39,87% em 2017. E ainda que o valor mais baixo em 2017 se localize na dimensão B - Planos e relatórios, concretamente, 35,85%.

Figura 1: Evolução do ITM (2015-2017)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do ITM

Previamente à estimação dos modelos, realizou-se uma análise à colinearidade com base na matriz de correlações. A tabela seguinte, apresenta a matriz de correlações com os coeficientes de correlação de Pearson entre as variáveis explicativas consideradas.

Tabela 3: Matriz de Correlações

Matriz de Correlação	Nível educacional	Autonomia Fiscal	Desp. Capital / Total Despesas	Orientação política	Costeiro	População (log)	Racio Dependência - idosos	Racio Dependência - jovens
Nível educacional	1							
Autonomia Fiscal	0,4883	1						
Desp. Capital / Total Despesas	-0,1133	-0,2059	1					
Orientação política	-0,0252	0,0009	-0,1772	1				
Costeiro	0,316	0,4662	-0,0108	0,0121	1			
População (log)	0,52	0,7727	-0,0867	-0,0427	0,2798	1		
Racio Dependência - idosos	-0,6397	-0,4438	0,084	0,014	-0,4165	-0,4797	1	
Racio Dependência - jovens	0,5924	0,5919	-0,1609	0,1564	0,4822	0,5179	-0,6533	1

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados do STATA 14

Os vários coeficientes apresentados entre as variáveis independentes situam-se todos abaixo dos 60%, com exceção da correlação entre o nível educacional e o rácio de dependência (idosos), a autonomia fiscal e a população; e o rácio de dependência entre jovens e idosos. Coeficientes acima dos 60% poderão ser problemáticos sobre o ponto de vista da multicolinearidade, havendo necessidade de recorrer ao teste variance inflation factor (VIF) para confirmar a sua ausência.

Com o teste VIF, os resultados obtidos sugerem que a multicolinearidade não é um problema, visto que o valor médio é de 2.09, sendo o valor mais alto de 3.37 associado à variável Autonomia Fiscal.

Os resultados obtidos na estimação constam na Tabela 4 que apresenta os resultados obtidos através do modelo de efeitos fixos e de efeitos aleatórios. Os modelos foram estimados com variâncias robustas para controlar a heterocedasticidade.

Tabela 4: Resultados da estimação – Modelos de dados em painel

Variável dependente: ITM	Efeitos Aleatórios			Efeitos Fixos		
	Coef.(β)	t	p-value	Coef.(β)	t	p-value
Nível educacional	-0.0044	-1.44	0.1510	-0.0054	-0.47	0.6380
Autonomia Fiscal	0.1074	1.49	0.1370	0.0641	0.6	0.5480
Desp. Capital / Total Despesas	-0.0532	-0.83	0.4070	-0.153**	-2.16	0.0310
Orientação política	0.0254	1.38	0.1680			
Costeiro	-0.0234	-1.04	0.2990			
População (log)	0.036***	3.03	0.0020	-1.516**	-2.43	0.0160
Rácio Dependência – idosos	-0.002*	-1.78	0.0740	0.012*	1.69	0.0920
Rácio Dependência – jovens	-0.013***	-2.99	0.0030	-0.026**	-2.02	0.0440
Constante	0.489***	3.48	0.0000	15.308**	2.57	0.0110
Numero de observações	924			924		
Estatística Wald / F	35.61		0.0000	8.55		0.0000
R ²				0.7582		
Teste Hausman				46.13		0.0000

*, **, *** significância para os níveis 10%, 5% e 1%.

Robust t statistics

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados do STATA 14

A análise dos resultados acima permite verificar que, através do teste de Hausman, rejeita-se a hipótese nula, sugerindo que a diferença de coeficientes entre efeitos fixos e efeitos aleatórios é sistemática, sendo mais adequada a estimação recorrendo ao modelo de efeitos fixos, que permite o controlo de características não observadas e invariantes no tempo. Com a adoção deste modelo, variáveis que se mantenham constantes no tempo, são excluídas (no caso, as variáveis dummy de orientação política e para a situação costeira do município).

Centrando a análise no modelo de efeitos fixos que se afigurou mais ajustado à natureza dos dados e para um nível de significância de 5%, as variáveis que apresentam capacidade explicativa são o peso das despesas de capital

(investimento) no total das despesas do município, a população e a proporção dos jovens abaixo dos 15 anos por cada 100 pessoas em idade ativa. Todas estas variáveis afetam negativamente o nível de transparência global dos municípios. Quanto à variável peso das despesas de capital no total das despesas do município, bem como à variável proporção dos jovens abaixo dos 15 anos por cada 100 pessoas em idade ativa, confirma-se o sentido assumido inicialmente para a relação. Tal situação já não ocorre com a população, onde se assumiu inicialmente que maior população poderia traduzir maior exigência ao nível da transparência, enquanto a análise dos dados mostra um sentido oposto. Também relevante será a proporção de população idosa, que afeta positivamente o nível de transparência, mas apenas com significância estatística ao nível de 10%. E facto é que também o sentido desta variável é oposto ao inicialmente assumido. Os dados analisados mostram que quanto maior o peso desta variável maior o valor da transparência.

Na fase seguinte procurou-se analisar, se para cada dimensão que compõe o ITM, a importância das variáveis explicativas se mantém. Para o efeito, apresentam-se apenas os resultados obtidos com o modelo de efeitos fixos, visto que em cada situação, o teste de Hausman indicou que seria o mais adequado considerando níveis de significância de 5% (valores também apresentados na tabela).

Todos os modelos estimados foram considerados ajustados para um nível de significância de 5%, com exceção do modelo G (Estatística $F=1.84$ e $p\text{-value}=0.0904$).

Verifica-se que as variáveis explicativas consideradas estatisticamente relevantes não se mantêm na análise das sete dimensões do índice. Assim, na dimensão A – *Informação sobre a organização, composição social e funcionamento do município* – as variáveis relevantes são o nível educacional e com maior importância, o peso das despesas de capital (investimento) no total das despesas. Já quanto à dimensão B – *Planos e relatórios* – o rácio de despesas de capital pelas despesas totais, bem como o rácio que expressa a proporção da população idosa, são as variáveis aqui relevantes. Tal situação altera-se na dimensão C – Impostos, taxas, tarifas, preços e regulamentos –, onde as variáveis de relevo são o rácio de despesas de capital pelas despesas totais, a população e o rácio que expressa a proporção de jovens. Por sua vez, na dimensão D – *Relação com a sociedade* –,

é mantida a relevância do rácio de despesas de capital pelas despesas totais e sinaliza-se também aqui a autonomia fiscal. Já na dimensão E – Transparência na contratação pública – assumem relevo as variáveis população, e os rácios, tanto o que expressa a dependência de idosos como o que expressa a dependência de jovens. Finalmente, nas dimensões F – Transparência económico financeira – e dimensão G – Transparência na área do urbanismo – são relevantes as variáveis nível educacional e população no primeiro caso e apenas a o rácio de despesas de capital pelas despesas totais se assume relevante no segundo caso.

Tabela 5: Importância das variáveis por dimensão do ITM

Variável dependente: ITM	Dimensão A	Dimensão B	Dimensão C	Dimensão D	Dimensão E	Dimensão F	Dimensão G
Nível educacional	-0,040**	-0,015	-0,012	-0,015	0,02	0,029*	-0,019
Autonomia Fiscal	-0,076	0,113	0,2	0,247*	0,337	-0,025	-0,142
Desp. Capital / Total Despesas	-0,264***	-0,209**	-0,316**	-0,268**	0,115	-0,168	-0,187**
População (log)	-1,116	-0,308	-2,429**	-0,365	-2,760**	-2,056**	-0,5
Racio Dependência - idosos	-0,012	0,013*	0,016	-0,007	0,045***	0,002	0,006
Racio Dependência - jovens	0,014	-0,007	-0,051**	-0,007	-0,085***	-0,02	-0,002
Constante	12,099	3,199	24,538**	4,579	26,539**	20,667**	5,491
Número de observações	924	924	924	924	924	924	924
Estatística F	3,78	3,32	9,35	2,62	11,01	2,51	1,84
R ²	0,663	0,7109	0,6053	0,7272	0,7209	0,5484	0,6956
Teste Hausman	18,61	15,96	43,11	11,2	61,52	16,25	13,27
p-value	0,0049	0,0140	0,0000	0,0423	0,0000	0,0125	0,0389

*, **, *** significância para os níveis 10%, 5% e 1%.

Robust t statistics

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados do STATA 14

5 CONCLUSÃO

A existência de diferentes stakeholders, com múltiplos interesses, acarreta a necessidade de assumir a transparência municipal enquanto conceito polissémico

e multidimensional. Independentemente disso, neste trabalho, as dimensões da transparência municipal aqui discutidas foram as enunciadas no Índice de Transparência Municipal (Associação Cívica Transparência e Integridade, 2017).

A análise de transparência, considerando as sete dimensões, mostra um impacto não consistente dos mesmos determinantes e a necessidade de considerar um conjunto mais amplo de variáveis para capturar os seus efeitos.

De entre as variáveis consideradas, o rácio entre as despesas de capital e as despesas totais, bem como a população, foram as mais relevantes ao longo das dimensões aqui consideradas.

Ainda que algumas variáveis tenham apresentado uma relação inversa à esperada, por exemplo a população, sinaliza-se que tal situação ocorreu igualmente noutros trabalhos, ainda que para municípios de pequeno porte, mas com dimensão dificilmente comparável à dimensão dos municípios portugueses. A este propósito veja-se, por exemplo, Silva, Nascimento, Silva e Siqueira (2019). Por outro lado, não foi aqui possível obter variáveis usadas noutros estudos e com potencial poder explicativo, por exemplo a empregabilidade (Tejedo-Romero e Araujo, 2015).

Consequência do que antes se referiu, investigação adicional é justificada no que respeita à identificação de dimensões e indicadores de transparência municipal, bem como na ponderação de um maior número de variáveis potencialmente explicativas e número de anos de análise.

BIBLIOGRAFIA

- Aaltonen, K., Jaakko, K., & Tuomas, O. (2008). Stakeholder salience in global projects. *International Journal of Project Management*, 26, 509-516.
- Albalate, D. (2013). The institutional, economic and social determinants of local government transparency. *Journal of Economic Policy Reform*, Taylor & Francis Journals, 16(1), 90-107.
- Alcantara, C., Spicer, Z., & Leone, R. (2012). Institutional design and the accountability paradox: A case study of three Aboriginal accountability regimes in Canada. *Canadian Public Administration*, 55(1), 69-90.

Associação Cívica Transparência e Integridade. (15 de 10 de 2017). Índice de Transparência Municipal: apresentação de indicadores. Obtido de Transparência e Integridade: www.transparencia.pt

Barbosa, T. A. (2018). O Índice de Transparência Municipal em Portugal e a percepção dos Municípios. Braga: Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade do Minho. Obtido de <http://hdl.handle.net/1822/59464>

Bernardo, J. S., Reis, A. d., & Sediayam, G. A. (2017). Características explicativas do nível de transparência na administração pública municipal. Revista Ciências Administrativas, 23, 277-292. Obtido de www.redalyc.org/articulo_oa?id=475655253003

Brugha, R., & Varvazovszky, Z. (2000). Stakeholder analysis: a review. Oxford University Press, Health Policy and Planning, 239-246.

Costa, C. D., Nogueira, S. P., & Ribeiro, N. A. (2016). Mecanismos de accountability nos governos locais. XXVI Jornadas Lusas-Espanholas “Competitividade das regiões transfronteiriças”, (pp. 1-28). Idanha-a-Nova. Obtido de <https://bibliotecadigital.ipb.pt/handle/10198/12835>

Couto, M. C., & Ferreira, A. d. (2019). A importância da transparência e accountability na administração local. XVII Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria, (pp. 1-25). Porto. Obtido de https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xviicica/finais_site/225.pdf

Cruz, N. F., António F. Tavares, R. C., Jorge, S., & Sousa, L. (2015). Measuring local government transparency. Public Management Review., 1-39. doi:10.1080/14719037.2015.1051572

Dawkins, E., Andre, K., Axelsson, K., Benoit, L., Swartling, A., & Persson, A. (2019). Advancing sustainable consumption at the local government level: A literature review. Journal of Cleaner Production, 231, 1450-1462.

Derakhshan, R., Turner, R., & Mancini, M. (2019). Project governance and stakeholders: a literature review. International Journal of Project Management, 37, 98-116.

Direção-Geral das Autarquias Locais. (18 de 11 de 2019). Portal Autárquico. Obtido de Portal Autárquico: <http://www.portalautarquico.dgal.gov.pt/>

Donaldson, T., & Dunfee, T. (1994). Toward a Unified Conception of Business Ethics: Integrative Social Contracts Theory. *The Academy of Management Review*, 19(2), 252-284.

Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *The Academy of Management Review*, 20(1), 65-91. Obtido de <https://www.jstor.org/stable/258887>

Ejiogua, A., Ejiogub, C., & Ambituunic, A. (2019). The dark side of transparency: Does the Nigeria extractive industries transparency initiative help or hinder accountability and corruption control? *The British Accounting Review*, 51, 1-17.

El-Gohary, N. M., Osman, H., & El-Diraby, T. E. (2006). Stakeholder management for public private partnerships. *International Journal of Project Management*, 24, 595-604.

Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman Publishing.

Freeman, R. E., Wicks, A. C., & Parmar, B. (2004). Stakeholder Theory and The Corporate Objective Revisited. *Organization Science*, 364-369.

Freitas, I. A., Nogueira, S. P., & Ribeiro, N. A. (2016). Determinantes da transparéncia municipal: análise empírica. XVII Encuentro de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas AECA (pp. 1-26). Bragança: ISBN 978-84-16286-26-3. Obtido de <http://hdl.handle.net/10198/13454>

Fundação Francisco Manuel dos Santos. (18 de 11 de 2019). Obtido de Portal PORDATA: <https://www.pordata.pt/>

García, A. C., & García, J. G. (2008). Determinantes de la divulgación de información contable a través de Internet por parte de los gobiernos locales. *Spanish Journal of Finance and Accounting / Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 37:137, 63-84. doi:10.1080/02102412.2008.10779639

Gomes, R. (2006). Stakeholder Management in the Local Government Decision-Making Area: Evidences from a Triangulation Study with the English Local Government. *BAR*, 3(1), 46-63. Obtido de <http://www.anpad.org.br/bar>

Heras, E. N., Agudo, L. M., & Jalón, M. L. (2016). Analyzing the Transparency Traditional Variables Within The Spanish Municipalities. Transylvanian Review of Administrative Sciences(47), 129-145.

Instituto Nacional de Estatística. (18 de 11 de 2019). Obtido de Portal do INE: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_main

Kaler, J. (2006). Evaluating Stakeholder Theory . Journal of Business Ethics, 69(3), 249-268.

Karaye, Y. I., Ishak, Z., & Che-Adam, N. (2014). The mediating effect of stakeholder influence capacity on the relationship between corporate social responsibility and corporate financial performance. International Conference on Accounting Studies (pp. 528-534). Kuala Lumpur: Procedia - Social and Behavioral Sciences.

Key, S. (1999). Toward a new theory of the firm: a critique of stakeholder "theory". Management Decision, 37(4), 317-328. doi:10.1108/00251749910269366

Laplume, A. O., Sonpar, K., & Litz, R. A. (2008). Stakeholder Theory: Reviewing a Theory That Moves Us. Journal of Management, 34(6), 1152-1189.

Lock, F. d. (2003). Transparência da Gestão Municipal Através das Informações Contábeis Divulgadas na Internet. Recife: Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade Federal de Pernambuco.

López, M. D., Martínez, A. M., & Oliva, C. V. (2011). Transparencia financiera de los municipios españoles. Utilidad y factores relacionados. Auditoría Pública(55), pp. 109-116.

López, M. D., Martínez, A. M., & Oliva, C. V. (2011). Transparencia financiera de los municipios españoles. Utilidad y factores relacionados. Auditoría Pública, 55, 109-116.

Lourenço, R. P., Jorge, S., & Sá, P. M. (2012). Transparência nas Câmaras Municipais Portuguesas: informação divulgada nos sítios da Região Centro. Revista de Administração Local, 1-21. Obtido de <http://hdl.handle.net/1822/23347>

Lourenço, R. P., Jorge, S., Sá, P. M., & Rolas, H. (2011). Transparência financeira das Autarquias Locais: informação disponibilizada nos sítios web. Obtido em 18 de 10 de 2019, de Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores de Coimbra (INESC – Coimbra): www.inescc.pt

Maciel, M. d. (2019). The external control of the accounts of the 144 municipalities of Pará: an implication in the evolution of Brazilian democracy. *Revista de Ambiente Contábil*, 11(2), 109-130. doi:10.21680/2176-9036.2019v11n2ID18170

Magdaleno, M. L., & García-García, J. (2014). Evaluación de la transparencia municipal en el Principado de Asturias. *Auditoría Pública*(64), 75-86.

Margetts, H. (2011). he Internet and Transparency. *Political Q.*, 82, 518-521.

Marques, L. D. (2000). Modelos Dinâmicos com Dados em Painel: Revisão da Literatura. Porto: CEMPRE Working paper, Faculdade de Economia do Porto.

Miles, S. (2012). Stakeholder: Essentially Contested or Just Confused? *J Bus Ethics*(108), 285–298. doi:10.1007/s10551-011-1090-8

Mitchell, R. K., Agle, B. R., & Wood, D. J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Whoand What Really Counts. *The Academy of Management Review*, 22(4), 853-886.

Navarro-Galera, A., Alcaraz-Quiles, F. J., & Ortiz-Rodriguez, D. (2018). Enhancing Sustainability Transparency in Local Governments – An Empirical Research in Europe. *Sustainability*, 10, 1-22. doi:10.3390/su10072161

Nobre, C. J. (2017). A condição financeira governamental e sua influência na transparência da gestão pública municipal. João Pessoa: Dissertação de mestrado apresentada à Universidade Federal da Paraíba.

Piña, G., & Avellaneda, C. (2019). Central Government Strategies to Promote Local Governments' Transparency: Guidance or Enforcement? *Public Performance & Management Review*, 42(2), 357-382. doi:10.1080/15309576.2018.1462215

Portal da Transparência Municipal. (18 de 11 de 2019). Portal da Transparência Municipal. Obtido de <https://www.portalmunicipal.gov.pt/home?locale=pt>

Rodrigues, P. G. (2019). Uma introdução aos modelos de dados em painel: o que são e como se estimam em Stata. *Economia & Empresa*, 26, 145-156.

Rodríguez Bolívar, M. P., Alcaide Muñoz, L., & López Hernández, A. M. (2012). Studying e-government: Research methodologies, data compilation techniques. *Revista Latinoamericana de Administración*, 51, 79-95. Obtido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71625040004>

Rosea, J., Flakb, L. S., & Sæb, y. (2018). Stakeholder theory for the E-government context: Framing a value-oriented normative core. *Government Information Quarterly*, 35, 362-374.

Rowley, T. J. (1997). Moving beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences. *The Academy of Management Review*, 22(4), 887-910.

Ruhlandt, R. W. (2018). The governance of smart cities: A systematic literature review. *Cities*, 81, 1-23.

Rui Pedro Lourenço, P. M. (2011). Transparência e responsabilização no Sector Público: um modelo de avaliação da informação disponibilizada na Internet. 11.^a Conferência da Associação Portuguesa de Sistemas de Informação (CAPSI), (pp. 1-13). Lisboa. Obtido de <http://cpsi.apsi.pt/index.php/cpsi/article/view/116>

Savage, G. T., Nix, T. W., Whitehead, C. J., & Blair, J. D. (1991). Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders. *Academy of Management Executive*, 5(2), 61-75.

Schafer, J. G., & Zhang, Z. (2016). The Role Of Stakeholders In Municipal Contracting Out. *Public Administration Quarterly*, 40(4), 789-813.

Secretaria Geral do Ministério da Administração Interna. (18 de 11 de 2019). Portal da SGMAI. Obtido de <https://www.eleicoes.mai.gov.pt/autarquicas2013/>

Serrano-Cinca, C., Rueda-Tomás, M., & Portillo-Tarragona, P. (2008). Factors influencing e-disclosure in local public administrations. Zaragoza: Documentos de trabalho da Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza. Obtido de EconPapers.

Silva, M. C., Nascimento, J. C., Silva, J. D., & Siqueira, J. R. (2019). Determinantes da transparência municipal: uma análise empírica com municípios brasileiros. GCG, 87-100. doi:10.3232/GCG.2019.V13.N2.04

Tavares, A. F., & Cruz, N. F. (2017). Explaining the transparency of local government websites through a political market framework. *Government Information Quarterly*, 1-13. doi:10.1016/j.giq.2017.08.005

Tejedo-Romero, F., & Araujo, J. F. (2015). Determinants of Local Governments' Transparency in Times of Crisis: Evidence From Municipality-Level Panel Data. *Administration & Society*, 1-28. doi:10.1177/0095399715607288

FATORES CONDICIONANTES NA ADOÇÃO DE TECNOLOGIAS DE VITICULTURA DE PRECISÃO EM EMPRESAS PORTUGUESAS

FACTORS INFLUENCING THE ADOPTION OF PRECISION VITICULTURE TECHNOLOGIES IN PORTUGUESE COMPANIES

Cátia Alexandra Monteiro Bragança Neto | catia1996@aln.iseg.ulisboa.pt

Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa, Portugal

Sérgio Rodrigues Nunes | snunes@iseg.ulisboa.pt

Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa, Portugal

RESUMO

O conceito de tecnologias de informação da viticultura de precisão impulsionou nos últimos anos restruturações significativas nos parâmetros da indústria vitícola: uma videira não é mais vista como um recurso com comportamento uniforme, e sim segmentada em parcelas com diferentes propriedades, permitindo deste modo uma metodologia mais precisa e correta na aplicação de recursos.

Apesar da extensiva promoção das tecnologias da viticultura de precisão em Portugal, a adoção ficou aquém das expectativas, despertando a importância de compreender os motivos que levam à aquisição de tecnologias diretamente relacionados ao conceito. Neste âmbito, foi elaborado um estudo dos fatores que condicionam a adoção de tecnologias de viticultura de precisão em empresas portuguesas.

Para tal, foram entrevistadas empresas da indústria viticultura em relação ao conhecimento acerca do tópico da viticultura de precisão, assim como as razões que levaram à sua adoção. Os resultados apontam para uma dependência da abertura à tecnologia por parte dos potenciais utilizadores, a complexidade do processo produtivo da empresa bem como outros fatores intrínsecos e extrínsecos ao utilizador.

Espera-se que os resultados apresentados na investigação possam auxiliar no processo de comercialização de tecnologias de precisão, e impulsionar mais estudos no contexto da agricultura de precisão na indústria agrícola portuguesa.

Palavras-chave: rega de precisão; tecnologias de informação; viticultura de precisão

ABSTRACT

In the past years, the concept of precision viticulture information technologies propelled significant restructurings in the grape-producing industry's parameters: a vine is no longer seen as a resource with uniform behaviour, but segmented into sections with distinct properties and characteristics, allowing a more precise and accurate input-application methodology.

Although an extensive wave of precision viticulture promotion campaigns has been carried out, the level of adoption fell short of expectations, sparking the importance of understanding the motives for acquiring precision viticulture technologies. Thus, a study was developed to study the factors that condition the adoption of precision viticulture technologies in Portuguese companies.

To undertake this investigation, enterprises in the grape growing industry were interviewed regarding their knowledge on the topic of precision agriculture, as well as their reasons for adopting it. The results point to a dependency on end users' openness to VP technologies, the complexity of the enterprise's production process, as well as other factors intrinsic to the enterprise's users.

It is expected that the results of this investigation will help in the process of marketing precision viticulture technologies, along with pushing more studies in the context of precision agriculture in the Portuguese farming industry.

Keywords: information technology; precision irrigation; precision viticulture

1 | INTRODUÇÃO

Como atividade económica, a viticultura em Portugal sofreu nas últimas décadas extensas mudanças a nível estrutural; a literatura descreve-a como uma prática em irregular, porém constante evolução, registando nos últimos anos um aumento acentuado da produção e exportação de produtos vitivinícolas, conquistas que

hoje concedem ao setor agrícola nacional um forte potencial de crescimento socioeconómico (Organização Internacional da Vinha e do Vinho, 2019). Com uma representação de cerca de 8% da produção agrícola nacional em 2017 e um aumento médio de 3% por ano da produção nos últimos nove anos (Instituto Nacional de Estatística, 2019), o setor enfrenta atualmente inúmeros desafios na indústria vitícola como a entrada de gigantes como a Austrália, Argentina e os EUA, a constante introdução de novas tecnologias concernentes à gestão da produção da uva e mais recentemente o impacto das alterações climáticas projetado para as próximas décadas. Tais desafios despoletaram a necessidade de adotar novos métodos no apuramento de processos de produção, para melhor explorar eventuais oportunidades de negócio e evitar a degradação da superfície vitícola portuguesa e do seu legado na história da viticultura europeia. É na conjunção deste desafio que a promoção de inovações como a agricultura de precisão (AP), um conceito recente na indústria agrícola nacional e internacional, ganhou algum relevo nas áreas agrícolas e de tecnologias de informação (TI) (Neto, 2018). O conceito, apesar de deter um determinado grau de versatilidade na sua aplicação e impacto consoante o seu utilizador e o terreno onde é utilizado, circula à volta do tópico da gestão da informação, permitindo ao produtor agrícola esquematizar e visualizar o seu negócio como o resultado de diferentes fluxos de dados que dão origem a informação vital para o planeamento e monitorização da produção vitícola nas suas várias etapas (Elaine et al., 2015). Isto é efetuado a partir da recolha e processamento de dados relevantes à atividade produtiva do agricultor que são geralmente obtidos a partir de um conjunto de tecnologias adequadamente selecionados de acordo com as necessidades do produtor.

Uma das noções da AP, a viticultura de precisão (VP) ganhou a atenção de empresas vitícolas que intencionavam desenvolver novas estratégias para a produção da videira pois, teoricamente, esta inovação é conveniente ao viticultor, que cultiva as videiras a uma distância fixa uma das outras facilitando assim a aplicação de pontos de amostragem para a recolha de dados (Arnó et al., 2009). Para fomentar a promoção das tecnologias de viticultura de precisão em pequenas e médias empresas (PME) e melhor perceber a natureza complexa da sua aplicação e respetivos seus benefícios, as vantagens e os diferentes métodos de aplicação associados a esta noção têm sido alvo de diversos estudos e de

extensa promoção. No entanto, são quase inexistentes os estudos relacionados à sua adoção em Portugal, apesar da crescente quantidade de oferta de tecnologias relacionadas à AP e VP, levando assim à elaboração deste projeto de investigação que visa analisar os principais fatores que afetam a introdução de tecnologias VP no setor vitícola nacional.

Neste sentido, foi proposto como primeiro objetivo a composição de um diagnóstico da presença da VP em empresas vitícolas, particularmente devido à escassez de informação disponível acerca do tópico. Baseado neste diagnóstico, é feita uma compreensão dos eventuais fatores que poderão condicionar ou impulsionar a adoção da VP em Portugal. Esta compreensão irá permitir ao investigador obter resultados que poderão vir a ser adotados não só como base para futuras investigações, mas também como linhas de orientação para entidades que queiram desenvolver soluções AP/VP em Portugal especificamente dirigidos a PMEs e microempresas. Face ao exposto acima, a questão de investigação que suporta este projeto é: quais são os fatores que condicionam a adoção de tecnologias de viticultura de precisão em PMEs portuguesas?

A presente investigação encontra-se estruturada em cinco segmentos: a revisão bibliográfica, em que são discutidos os conceitos de agricultura e viticultura de precisão, a framework utilizada na investigação o estado da viticultura de precisão em Portugal; uma elucidação dos dados e metodologia adotados na realização da dissertação e os dados analisados para chegar à sua conclusão; discussão dos dados obtidos no capítulo anterior e agregados de forma a suportar o capítulo conclusivo, onde são apresentadas as principais conclusões retiradas da investigação, sugestões para futuros projetos e as suas limitações.

2 | REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 | As Tecnologias e Sistemas de Informação no setor agrícola

Historicamente as TI constituíram a alicerce para a composição de sistemas de informação, e consistiam em recursos computacionais desenvolvidos especificamente para automatizar o processamento e transmissão da informação relevante ao seu utilizador (Molla & Heeks, 2004). De acordo com a ótica

de Alter (2008), para comporem um sistema de informação (SI) deverão ser complementadas com o fator humano e o de processos, sendo que as referidas componentes deverão também deter um elevado nível de coordenação entre si de forma a produzir informação relevante à empresa.

O desenvolvimento da competitividade na indústria portuguesa e as crescentes preocupações relacionadas ao crescimento populacional, segurança alimentar e à imprevisibilidade das mudanças climáticas fez com que várias empresas no setor agrícola sentisse a urgência de adotar novas metodologias e práticas no seu processo produtivo que permitissem, ao mesmo tempo, proteger a base de recursos naturais e aumentar a produtividade (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura, 2017).

Apesar da proliferação de tecnologias na indústria agrícola, (denominada “Revolução Verde”), o setor reagiu de forma tardia e lenta às mudanças ocorridas na sua envolvente externa, mas aquando da sua adoção, as TIC foram reconhecidas como estímulos para a transformação de vários negócios na área agrícola, por terem auxiliado em serviços de consultoria agrícola a produtores, no desenvolvimento de canais de fornecimento e no processamento e divulgação de informação por parte de cooperativas agrícolas, organizações internacionais e entidades do governo diretamente relacionada à indústria agrícola (Pingali, 2012). Em Portugal, no entanto, esta necessidade surgiu somente mais tarde no início do século XII. Segundo Neto et al. (2005), tal inércia deveu-se em grande parte a questões de ordem social, económica e técnica, assim como na capacidade de agentes facilitadores do uso de tecnologias de criar soluções tecnológicas.

2.2 | A Agricultura de Precisão

Devido à sua natureza complexa, a AP pode ser definida de diversos modos. Contudo, no contexto deste estudo esta noção é considerada um conceito de gestão agrícola baseado na aplicação de estratégias holísticas de gestão utilizando para tal fim TI para efetuar a recolha e processamento de dados diretamente relacionados à plantação/produto, apoiando assim as várias atividades envolvidas no processo produtivo de uma empresa agrícola (Olson, 1998). Esta inovação consiste na aplicação dos vários insumos envolvidos na produção de um bem agrícola no local e hora certa, e a uma quantidade rigorosamente pré-definida

tendo como principal objetivo reduzir o uso destas e, simultaneamente, aumentar a eficiência – e em muitos casos a qualidade – dos processos, do ambiente de trabalho e da vertente social da atividade agrícola (Gebbers & Adamchuk, 2010).

A história da AP foi em grande parte motivada por avanços tecnológicos do que progressos especificamente informáticos, tendo surgido nos Estados Unidos nos anos 80 devido à necessidade de modernizar e eventualmente automatizar o processo de produção com tecnologias cujo acesso na altura foi concedido muito recentemente, nomeadamente o GPS e sistemas de monitorização de plantações e gado (Khosla & Mulla, 2015). Após um período de estagnação na adoção deste conceito ao longo dos anos 90, a popularidade das tecnologias AP disparou dentro da comunidade de agronegócio nos Estados Unidos, tendo depois expandido para países como a Noruega e a Alemanha (Mulla, 2013). Em Portugal, a adoção comercial de sistemas de AP ainda é considerada escassa em comparação com os outros países, apesar do conceito já ser aplicado em diversas explorações agrícolas para fins de investigação. Braga e Pinto (2011) atribuem a escassez da adoção desta inovação a fatores tais como o nível educacional e ao conhecimento informático do investidor, a sua capacidade de investimento, a existência de prestadores de serviços e produtos diretamente relacionados à AP e ao eventual suporte técnico, assim como a difícil percepção de lucros provindos da utilização de tecnologias da AP, devido à natureza complexa da sua rentabilidade.

2.2.1 Tecnologias de Agricultura de Precisão

A AP propõe um vasto conjunto de tecnologias que poderão ser combinados de diferentes maneiras, consoante as necessidades e o conhecimento do agricultor. Estas poderão ser agrupadas em três categorias: O sistema de posicionamento global (GPS) e os sistemas de informação geográfica (SIG), considerados os catalisadores da componente informática da AP e utilizados para o posicionamento e análise dos dados recolhidos de uma exploração e a criação de informação geograficamente referenciada, e as *Intelligent Devices and Implements* ou Implementos e Dispositivos Inteligentes (IDI), que por sua vez consistem em qualquer equipamento hardware, móvel ou fixo, com a capacidade de computação e de incorporação com outros equipamentos (Prasad et al., 2007; Singh, 2007).

Figura 1: Ciclo simplificado da Agricultura de Precisão



Figura 1 - Ciclo simplificado da Agricultura de Precisão. Fonte: Kagami et al. (2000)

Fonte: Kagami et al. (2013)

2.3 | A Viticultura de Precisão

A prática da viticultura compreende atividades que têm sofrido transformações a nível tecnológico e estrutural, sendo aperfeiçoada ao longo do tempo e expandida para diferentes países. A meticulosidade envolvida na produção da uva deve-se maioritariamente ao complexo ciclo vegetativo da fruta, que normalmente coincide com diferentes estações de ano e cujo processo de produção comprehende fases em que devem ser planeadas e executadas diversas atividades (Matese & Di Gennaro, 2015). A estes desafios acrescenta-se a precisão necessária na mensuração e aplicação dos seus insumos, especificamente no nível de pH do solo, no nível de acidez e o clima.

A fim de cumprir estes requisitos e ultrapassar simultaneamente desafios de cariz ambiental e económico, a necessidade de apurar as tecnologias usadas em cada fase fenológica da produção da uva tornou-se cada vez mais inevitável para os produtores. As funcionalidades da VP asseguram um processo de controlo de qualidade das uvas mais eficiente, independentemente dos fatores externos a que está adstrita, e permite ao produtor maximizar o seu controlo sobre a produção, uma tarefa complexa de realizar devido ao alto nível de heterogeneidade da produção vitícola, provocado maioritariamente pelas características pedomorfológicas do solo e da plantação em si (relevo, nível de erosão, capacidade de absorção de água, entre outros) e mudanças sazonais do clima (Reynolds, 2017).

2.3.1 Aplicações e ferramentas

Em complemento à componente humana, a aplicação da viticultura de precisão na produção vitícola conta com diversos tipos de IDI. Estas poderão ser agrupadas em duas categorias: as tecnologias de monitorização, cujo objetivo congrega recolher dados por método de georreferenciação em relação à posição geográfica e informação espacial de um vinhal, de forma a identificar os seus diferentes níveis de propriedades; as tecnologias de aplicação diferenciada de insumos, que recebem como principais inputs os dados recolhidos e processados pelas tecnologias de monitorização e usam-nos para efetuar a aplicação de insumos agrícolas, de acordo com as necessidades heterogéneas da vinha, permitindo uma otimização dos recursos utilizados na produção e da qualidade do vinho (Matese & Di Gennaro, 2015).

Das tecnologias de monitorização destacam-se os sensores de deteção proximal, que consistem em ferramentas como estações meteorológicas microclimáticas e sensores aplicados no próprio terreno. Também estão incluídos os dispositivos de deteção remota, que operam através de satélites para obter mapas aéreos de índices vegetativos de uma plantação tal como o vigor de uma vinha ou o índice de vegetação por diferença normalizada (*Normalized Difference Vegetation Index*, ou NVDI) (Tisseyre & Taylor 2005).

As tecnologias de aplicação diferenciada incluem por sua vez as VRT (*variable rate technology*) e robots desenvolvidos para fins relacionados à VP. Os últimos, apesar de ainda estar em fase de desenvolvimento, têm adquirido muita atenção na indústria da viticultura devido à sua capacidade de automação e de precisão na execução do processo da preparação do solo, do cultivo e da monitorização das vinhas, tal como o VINBOT, desenvolvido pela universidade de Lisboa e cujo principal componente – um sistema de sensores fotográficos – permite navegar, localizar e adquirir dados relacionados à produtividade de uma vinha autonomamente, de forma a eventualmente prever informação futura sobre a plantação (Guzman et al., 2016).

2.3.2 Vantagens e Desvantagens da Viticultura de Precisão

Apesar da brevidade do seu histórico na indústria agrícola, à viticultura de precisão é atribuída um conjunto de benefícios que afetam não só a plantação em si,

mas a gestão da produção da uva por parte do produtor. Bramley et al. (2009) investigaram no seu relatório a utilização de dados espaciais no planeamento da plantação da uva, realizando para tal análises de solo e mapeamentos de produtividade, e destacou como principal benefício uma melhor compreensão da natureza da variação do vinhedo e a obtenção de uma base informada para o design de um vinhedo, desde que tais tecnologias sejam complementadas por conhecimento empírico e que sejam usadas as tecnologias de precisão adequadas para o terreno em questão. A viticultura de precisão também foi exposta como uma das melhores soluções para os desafios despoletados pelas alterações climáticas, devido ao seu efeito nas propriedades fenológicas da uva, no timing do ciclo vegetativo da fruta e na qualidade das suas substâncias (Leeuwen & Darriet, 2016). A complexidade da aplicação da viticultura de precisão, entretanto, apresenta uma barreira para a sua adoção: a instalação e utilização de ferramentas VP requer um determinado nível de conhecimento informático, visto que os dados recolhidos e processados deverão ser interpretados pelo produtor a fim de transformar a informação recebida pelos equipamentos em conhecimento útil para a tomada de decisão (Fountas et al., 2004).

2.3.3 A Viticultura de Precisão na Indústria Portuguesa

A indústria vitícola portuguesa é descrita como uma das mais relevantes atividades socioeconómicas nacionais, representando em 2018 8.2% da produção anual das principais culturas agrícolas em Portugal e 14% do total da área plantada (Instituto Nacional de Estatística, 2018). Intitulado como o país europeu com a quarta maior superfície de produção de uva e o 9.º maior exportador de vinho mundial, Portugal exerce um papel relevante na indústria internacional vinícola como produtor da uva e vinho (Organização Internacional da Vinha e Vinho, 2019).

A presença da viticultura de precisão foi introduzida no país a partir da promoção do conceito da agricultura de precisão, um termo mais geral e cuja adesão foi mais pronunciada na indústria vinícola, devendo-se maioritariamente a projetos dirigidos ao impulsionamento da maturidade tecnológica da viticultura como a *CloudMapper* e *Smartcrop*. A nível de utilização comercial, a segmentação da vindima com recurso a cartas de NVDI e de condutividade elétrica do solo (sendo o último um dos principais fatores para a absorção da água pelas plantas) tem

sido das práticas mais populares no âmbito da VP, tendo como intuito a melhor gestão da aplicação de nutrientes em diferentes secções de uma exploração (Braga & Pinto, 2011).

2.4 | Estudos relacionados à adoção da viticultura de precisão

O crescimento da aplicação da AP em culturas vitícolas desencadeou a publicação de investigações que abordam a adoção da viticultura de precisão. Uma investigação realizada em Kansas, EUA (Miller et al., 2017) visou estudar um conjunto de quintas agrícolas a fim de quantificar a sequência da adoção de *bundles* num conjunto de três tecnologias de AP (Mapeamento de produtividade, ferramentas de amostragem de solo e de aplicação variada). Concluiu-se que as explorações que usavam um certo *bundle* de tecnologias num certo ano tinham alta probabilidade de manter o *bundle* no ano seguinte, o que apontou para uma taxa crescente, porém lenta, da adoção de tecnologias de AP nos Estados Unidos, particularmente de ferramentas de monitorização de produtividade. Outro estudo efetuado em quintas agrícolas italianas (Bucci et al., 2019) concluiu que o nível de informatização de empresas agrícolas está diretamente ligado às características socioeconómicas dos agricultores, nomeadamente a idade e o nível de educação. Estes fatores não foram reconhecidos como fatores relevantes pelo Benoit et al. (2012), que constataram que a adoção de tecnologias AP dependem fortemente da percepção da facilidade de uso por parte do agricultor, e que este está vinculado fortemente com a compatibilidade da tecnologia com os equipamentos e operações já existentes, da qualidade do apoio técnico no uso da tecnologia e do conhecimento pré-adoção, provando que os drivers que gravitam à volta da adoção são tão complexas quanto o próprio conceito da AP, e é necessário impulsionar cada vez mais estudos acerca deste tópico.

Tabela 1: Estudos sobre a adoção da AP/VP efetuados noutras países

TÍTULO (Região)	METODOLOGIA DE PESQUISA	CONCLUSÕES/FATORES	AUTORES
Farmers' Adoption Path of Precision Agriculture Technology (Kansas, EUA)	Modelo de Markov	Quintas que utilizaram todas as tecnologias ou nenhuma mantiveram-se na mesma posição. Quintas que utilizaram somente mapeamento de produtividade acabaram por adotar outras tecnologias AP, porém a um ritmo menos acelerado.	Miller et al. (2017)
Factors affecting ICT adoption in agriculture: a case study in Italy (Itália)	Regressão Linear Múltipla	O tamanho da empresa não influencia a informatização de uma empresa. Idade do agricultor afeta negativamente a propensão para a adoção de TICs na prática da agricultura, enquanto que o seu nível de educação afeta positivamente. Existe uma assimetria de informação entre procura e oferta, o que restringe os agricultores a comprar novas tecnologias.	Bucci; Bentivoglio, Finco. (2019)
IT as enabler of sustainable farming: An empirical analysis of farmers' adoption decision of precision agriculture technology (Quebec, Canadá)	Análise de mínimos quadrados parciais	Adoção de tecnologia é determinada pela percepção da facilidade de uso e de utilidade da tecnologia AP, assim como a sua disponibilidade. A abertura à tecnologia e o nível de educação do agricultor afetam positivamente a adoção. A idade e a dimensão da exploração não afetam a adoção.	Aubert; Schroeder e Grimaudo. (2011)

2.5 | As Frameworks TAM-TOE

Estudos tais como o de Filho et al. (2011) identificam diversas condicionantes para a adoção e difusão de tecnologias na indústria agrícola, sendo os mais comuns o tamanho da propriedade, o capital humano e método de domínio sobre o terreno. Tais estudos derivam do modelo *Technology-Organization-Environment* (TOE), que indica uma ligação entre os contextos tecnológico, organizacional e ambiental de uma firma e a sua influência conjunta sobre uma inovação tecnológica. A referida framework tem sido igualmente utilizada para analisar a adoção de e-business, softwares de enterprise resource planning (ERP), e social media (Zhu et al., 2003; Tripopsakul, 2018).

Segundo Baker (2011), o contexto tecnológico da framework inclui todas as tecnologias pertinentes à empresa: tecnologias atualmente utilizadas pela empresa e as que se encontram no mercado, mas não foram ainda adquiridas. Baker também esclarece que as tecnologias disponíveis no mercado são classificadas como incrementais, sintéticas, ou mudanças descontínuas, sendo atribuída a cada tipo um nível de risco. As tecnologias de VP poderão ser classificadas como mudanças descontínuas, mais comumente designadas “inovações radicais”, devido à sua capacidade de substituir tecnologias posteriores e por vezes até processos inteiros. O contexto organizacional por sua vez inclui as características internas da empresa, como os seus recursos humanos e como estão organizados em termos de hierarquia, os processos de comunicação utilizados pela empresa e a disponibilidade de recursos; já o contexto ambiental consiste nos fatores externos da empresa, compreendendo a estrutura da indústria, a presença (ou falta) de fornecedores de serviços tecnológicos e o ambiente regulatório da própria indústria (Baker, 2011).

Este modelo é utilizado nesta investigação em combinação com o modelo estendido de aceitação da tecnologia (TAM) de Venkatesh e Davis (2000), uma das teorias mais primordiais na área dos SI que teoriza a complexa relação existente entre um indivíduo e a decisão de adotar uma tecnologia, sendo que estas são fundamentadas particularmente em fatores comportamentais, económicas e utilitárias (Awa et al., 2015). Uma das grandes vantagens das duas frameworks são a sua capacidade de juntas serem adaptadas para diferentes objetos e metodologias de pesquisa, o que provou ser uma grande-valia para a redação do guião utilizado no estudo.

3 | DADOS E METODOLOGIA

A escolha da metodologia de uma investigação é de extrema importância, pois esta deve adequar-se aos objetivos especificamente estabelecidos para a investigação e simultaneamente considerar os interesses e capacidades do investigador (Martins & Pinto, 2015). No contexto deste estudo a adoção do conceito da VP e consequentemente das tecnologias relacionadas ao conceito

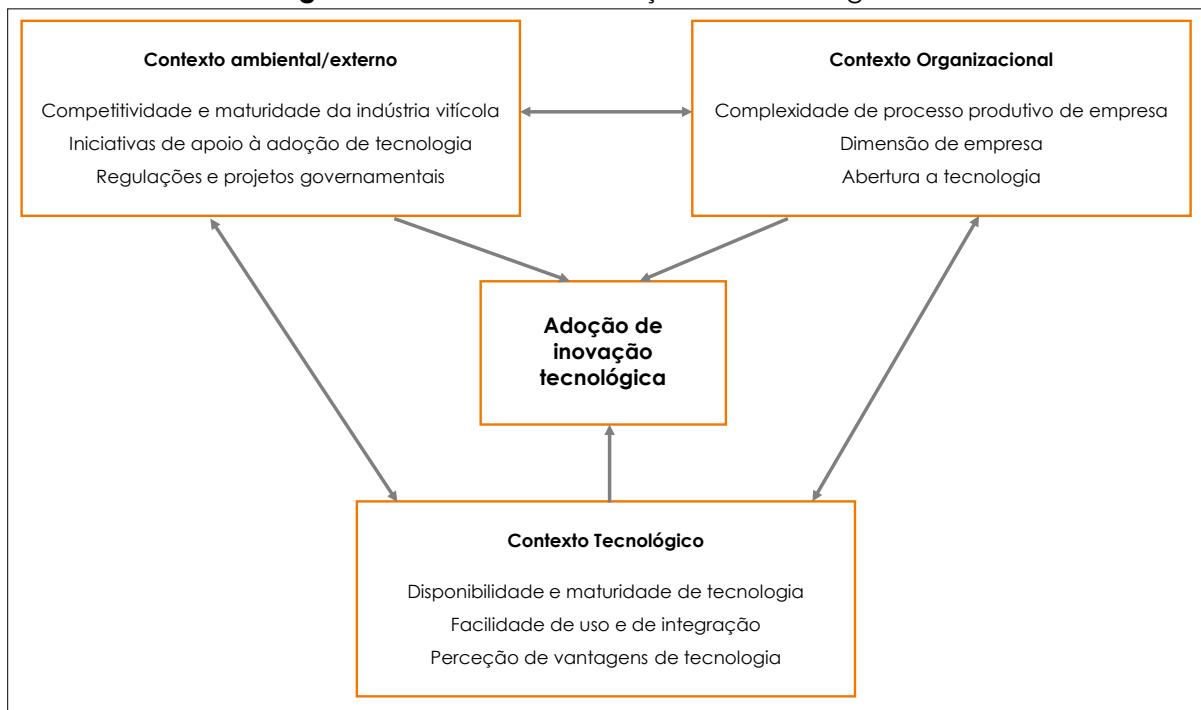
implica uma análise profunda e complexa, pelo que envolve tópicos tanto tecnológicos como socioeconómicos. À luz disso, a presente investigação é de natureza qualitativa exploratória, tendo como principal foco a premissa de que irão ser estudadas as características relacionadas ao fenómeno em estudo, retirando componentes analíticas dos próprios dados recolhidos durante a investigação.

A recolha de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas e de análises de documentos organizacionais. Esta metodologia, comparativamente aos métodos quantitativos, é geralmente mais compatível com objetos de estudo que derivam das ciências de informação, e permite ao investigador adquirir uma compreensão do objeto mais abrangente e mais consistente com a realidade em que está inserido (Souza, 1989).

Para a realização das entrevistas, foram elaborados guiões com base na revisão da literatura e na framework criada para esta investigação (ilustrada na figura 2) de modo a permitir ao investigador extraír o máximo de dados do entrevistado de forma organizada, coesa e relevante à análise que precede esta etapa. As entrevistas tiveram como principal finalidade obter a percepção da indústria vitícola para com o conceito da VP e a sua suscetibilidade para a adoção de tecnologias VP, e foram realizadas com organizações que são suscetíveis de adotar, ou que já adotaram tecnologias de VP. Para melhor analisar a envolvente externa dos fatores estudados nesta investigação, foram criados dois guiões, tendo em conta o papel do entrevistado na indústria vitícola (utilizador da tecnologia ou fornecedor de um serviço ou produto relacionado à tecnologia), um fator diferenciador desta investigação face a outras já realizadas.

Os pedidos de participação no estudo foram submetidos por e-mail e telefone de forma aleatória, tendo sido utilizadas bases de dados como a *Wines of Portugal* e *ViniPortugal*. Foram planeadas seis entrevistas com seis diferentes empresas, sendo três delas produtoras vitícolas, e as restantes organizações que fornecem serviços de consultoria ou produtos tecnológicos a viticultores. Das seis entrevistas planeadas cinco foram realizadas via contacto telefónico.

Figura 2: Framework de adoção de tecnologias VP



Adaptado de Tornatzky & Fleischner (1990) e Venkatesh e Davis (2000)

Os dados provenientes da transcrição das entrevistas e da análise de documentos disponibilizados pelas empresas foram analisados utilizando como principal ferramenta o Microsoft Excel. A análise de dados qualitativos foi realizada compilando todas as respostas numa única folha de cálculo e organizando as referidas respostas por grupo de empresa (produtor ou consultor), codificando-as por tópico e analisando a frequência de cada tópico. Foram identificados 50 diferentes tópicos, que foram agrupados por contexto (tecnológico, organizacional e ambiental) e cuja frequência foi analisada.

3.1 | As organizações participantes

3.1.1 Produtora Vitícola 1 (E1)

A empresa, de origem britânica e portuguesa, é considerada na indústria vitícola um líder em inovação na viticultura e enologia. Para assegurar a sua promessa de produção de qualidade e sustentável, a empresa utiliza tecnologias diretamente relacionadas à VP tais como ferramentas de mapeamento de vinhas em 2D, que consiste na esquematização detalhada por meio de imagens aéreas de infravermelho com o objetivo de estudar a variabilidade de características da vinha como a sua produtividade e o nível de maturação.

3.1.2 Associação Agrícola 1 (E2)

A associação é uma empresa sem fins lucrativos fundada em 1990, que representa os viticultores da área de Alenquer e oferece apoio técnico com vista a melhorar a sua atividade produtiva. Algumas das suas atividades incluem formações de ação para PMEs relativas à gestão agrícola, aconselhamento técnico personalizado na área da viticultura em termos de instalação de vinha, amostras de solos, análises foliares, e a realização de jornadas técnicas periódicas abrangendo em sessões de esclarecimento e de partilha de conhecimento sobre as últimas tendências no mercado, sendo uma delas o conceito da VP.

3.1.3 Produtora Vitícola 2 (E3)

Situada no concelho de Borba em Orada tem como principal missão a produção de vinhos de qualidade e de marcas de valor acrescentado ao consumidor, tendo igual atenção à preservação da natureza. A empresa detém cerca de 200 hectares de vinha com cerca de 30 anos, onde produzem sete diferentes castas em sistema de produção integrada, que implica a redução da aplicação de produtos fitofarmacêuticos e dar ênfase a métodos biológicos e biotécnicos para lutar contra pragas e outras doenças. Este sistema é compatível com o uso de ferramentas VP, visto que os objetivos ambientais e logísticos deste sistema coincidem com os da VP.

3.1.4 Produtora Vitícola 3 (E4)

A terceira empresa entrevistada fica situada no centro da Denominação de Origem Controlada (DOC) do Douro e desfruta de solos xistosos e diferentes altitudes e exposições solares, permitindo a plantação de diferentes castas naturais da própria região.

3.1.5 Consultora Agrícola 1 (E5)

Esta empresa, fundada por técnicos com mais de 20 anos de experiência em agronomia, visa desenvolver soluções para o aumento da capacidade produtiva e da qualidade de culturas, conciliando os diferentes sistemas de produção utilizados por um cliente com as tecnologias mais apropriadas para as suas necessidades. A empresa realiza análises precisas de culturas e dos seus ecossistemas agrícolas e mapeamentos das próprias culturas.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 | Contexto tecnológico

4.1.1 Disponibilidade e maturidade de tecnologia

Os dados recolhidos confirmam que na indústria vitícola portuguesa a oferta de tecnologias relacionadas a VP e de serviços de acompanhamento técnico é significativo, comprovada pelas tecnologias usadas ou fornecidas pelos entrevistados, assim como a facilidade de obtenção de informação acerca da aplicação deste conceito em websites portugueses. Existe especialmente uma concentração da oferta de soluções relacionadas à gestão de recursos hídricos ou a denominada “regia de precisão”. Esta conclusão difere da situação que ocorre em países como os Estados Unidos, em que os monitores de produtividade são as soluções mais vendidas na indústria agrícola. O entrevistado da consultora E5 chega a referir que “a maioria das empresas o que faz é rega de precisão, (...) eles têm sensores que medem o estado hídrico das culturas e do solo e ajustam a regulação da rega em conformidade com o que os sensores recebem.”

A maturidade das tecnologias AP disponibilizadas no mercado difere, no entanto, de fornecedor a fornecedor, visto que o conceito da VP se encontra bem divulgada dentre os produtores vitícolas, mas aplicada a níveis diferentes de maturidade. A rega de precisão consiste na prática da AP com foco na gestão de recursos hídricos, utilizando para tal fim ferramentas estações meteorológicas, sistemas de rega automática por aspersão (mais conhecidas como pivots), sondas de medição da humidade no solo e cartas NVDI – utilizadas atualmente pelas empresas E2 e E3, e que irão ser implementadas pela E4 no próximo ano. E5 ainda acrescenta que o conjunto das tecnologias que se inserem no conceito da AP é vasto e em constante inovação, pelo que deverá expandir para ferramentas mais versáteis e baratas.

4.1.2 Facilidade de uso e de integração

Um dos fatores mais discutidos durante o processo de recolha de dados foi a facilidade do uso e da integração de tecnologias VP e mais especificamente, a carência dela. Muitos dos entrevistados afirmam que, apesar do apoio técnico que recebem de consultores agrícolas, apresentam dificuldades em integrar e

utilizar as tecnologias VP, originando uma baixa autossuficiência dos produtores. Esta dificuldade é exacerbada pelos altos custos fixos de implementação, o que o colaborador da empresa E4 comenta dizendo que “Empresas de maior dimensão (...) pois o custo dilui-se mais facilmente, e empresas mais pequenas não. Conhecem o conceito, mas não estão a aplicá-la, por uma questão de custo de aquisição e manutenção de equipamento.” A aquisição e utilização de tecnologias novas poderá causar mudanças profundas, de alto custo e risco no processo produtivo de um *terroir*, o que cria alguma reticência por parte dos agricultores na adoção da VP.

4.1.3 Perceção de vantagem de tecnologias

De acordo com a investigação, a adoção de tecnologias VP resultou em vantagens como a redução de custos de produção a partir da redução de mão-de-obra e do uso de insumos agrícolas como fertilizantes e fitofármacos; uma melhor gestão de informação interna e de recursos; uma melhor qualidade de produção e da uva em si; o acesso a dados relevantes à prática da viticultura tais como dados meteorológicos; a adoção de práticas mais sustentáveis e amigas do ambiente e uma melhor compreensão dos fatores que afetam o crescimento de uma plantação. O entrevistado da empresa E5 exemplifica que casos relacionados com a última vantagem são comuns, em que agricultores que aplicam nutrientes no solo de forma excessiva, sem sequer analisar a relação entre a ocorrências de doenças ou o aparecimento de pragas com a própria aplicação. O produtor da empresa E4 ainda afirma que devido às novas exigências do mercado, existe cada vez menos adesão à agricultura empírica, e mais interesse em práticas mais objetivas e que utilizam ferramentas analíticas.

O aumento da produtividade não foi reconhecido, no entanto como um efeito imediato da VP pelos entrevistados, pois a implementação desta era acompanhada por uma fase de adaptação e aprendizagem que acaba por reduzir temporariamente a eficiência da mão-de-obra.

4.2 | Contexto organizacional

4.2.1 Estrutura e complexidade de processo produtivo de empresa/dimensão de empresa

Alguns dos pioneiros das tecnologias VP em Portugal representam os maiores produtores vitícolas em Portugal, cuja complexidade do processo de produção da uva exige tecnologias mais sofisticadas e que providenciam dados específicos sobre o estado do produto e dos seus materiais. O entrevistado da E5 ainda afirma que “as plantações das unipessoais costumam ser menores e por isso é mais fácil gerir o solo e os recursos que elas usam.” De facto, a adoção de tecnologias AP a uma etapa tão inicial envolve a aquisição de ativos tangíveis com pouca liquidez, o que acarreta um nível de risco e de rácio custo-benefício que apenas empresas maiores conseguem suportar. No entanto existe um certo nível de versatilidade da aplicação do conceito VP em explorações vitícolas, que pode ser implementada tanto com tecnologias ditas “de ponta”, como com ferramentas mais rudimentares. O entrevistado da empresa E4 também reconhece que utilizar apenas produtos orgânicos com o melhor racionamento possível exige que “a sua aplicação tem de ser de certa forma controlada e nesse sentido procuramos apenas usar aquilo que é realmente necessário e (...) procuramos fazer tudo aquilo que são atividades recorridos numa vinha sempre com a preocupação de interferir muito com o ecossistema e tentar recuperar o equilíbrio que existia e que entretanto ao longo do tempo deixou de existir.” A entrevistada da associação agrícola 1 salienta ainda o facto que empresas vitícolas que produzem a uva e ao mesmo tempo o vinho sentirem mais pressão para aumentar a qualidade de uva, pois esta afeta afinal, a cadeia produtiva inteira da empresa.

4.2.2 Dimensão de explorações agrícolas

Este fator mostrou-se estar diretamente relacionado com a estrutura da empresa, pois quanto maior a área de explorações agrícolas, mais complexa torna-se o processo de gerir e analisar as suas propriedades e necessidades, existindo, portanto, uma necessidade de recorrer-se a tecnologias que permitem efetuar a gestão dos seus recursos. O entrevistado da E5 salienta que uma das principais razões pela qual são requisitados os seus serviços incluem primariamente uma primeira avaliação do solo, mais especificamente quando o número de hectares

é mais elevado: “(...) querem ter um relatório do estado da Terra e o que será necessário para iniciar uma dada produção e então o nosso relatório vem todo um diagnóstico de como está o solo e vem a recomendação dos produtos a aplicar, para equilibrar o solo e para a próxima cultura”.

4.2.4 Abertura à tecnologia por parte de colaboradores

A VP consiste, na sua essência, na elaboração de um SI constituindo por hardware, dados, redes e recursos humanos. Estes últimos, estão dependentes, entre outras características, da sua abertura à tecnologia VP e aos conceitos que a rodeiam. A investigação concluiu que existe alguma complexidade à volta deste fator, pois os entrevistados atribuíram uma baixa abertura tecnológica a produtores mais tradicionalistas. O colaborador da E2 chega a afirmar que “há alguns agricultores pequenos que estão condenados, não porque são pequenos, mas porque não evoluem com os outros, não se quer ver informado. Infelizmente há bastante gente assim (...) que não sabe fazer contas, e que não podem fazer de novas formas. Apesar da vasta oferta de formações e associações relacionadas à AP e VP nas principais DOC, este diz que “Têm de ser os próprios agricultores a ir buscar a informação”. Caso contrário, os mesmos agricultores limitam-se aos mesmos processos e acabam por ignorar as mudanças que ocorrem no contexto externo do seu negócio.

4.3 | Contexto ambiental

4.3.1 Competitividade da indústria vitícola

A indústria vitícola portuguesa é constituída por 29 961, sendo que cerca de 24 000 apareceram somente nos últimos 7 anos (Instituto Nacional de Estatística, 2018). Praticamente todos os entrevistados confirmaram a alta competitividade da indústria, o que faz com que muitos produtores queiram ser “produtivos e avançados”, e que produzam a uva com melhor qualidade no mercado. O entrevistado da E3 acrescenta que a indústria é “muito competitiva, (com um número) elevado de práticas, o vinho passou a ser moda, é muito complexo e nos obriga a gerir a gestão e arranjar novas situações de gestão.”

4.3.2 Maturidade tecnológica da indústria vitícola

A influência da maturidade tecnológica na adoção de tecnologias VP aparenta ter

um grau mais elevado de complexidade em relação aos outros fatores teorizados. A entrevistada da E1 disse verificar que “existe um avanço tecnológico em termos de produção de uva muito grande nos últimos anos.” Alguns dos entrevistados também mencionam que existe uma distinção entre a abertura ao conceito da VP e às tecnologias VP, pois a VP em si pode ser aplicada de diferentes formas e a níveis de sofisticação tecnológica diferentes. Citando o colaborador da empresa E1, “As pessoas estão abertas a crescer”, mas não necessariamente a tecnologias VP mais avançadas.

4.3.3 Regulações e Apoio Governamental

Projetos governamentais tais como o Programa de Desenvolvimento Rural 2020, o seu antecessor PRODER, o Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas e a Associação Portuguesa de Agricultura Biológica têm prestado suporte em investimentos agrícolas e florestais e providenciado as condições necessárias para a introdução de empresas agroindustriais no mercado. Os entrevistados concordam que existem mais produtores empenhados em modernizar as suas culturas em virtude destas medidas, tanto a nível da adoção de sistemas de produção como no uso de tecnologias para melhor gerirem os seus terroirs. Existe, no entanto, um determinado nível de ‘desconfiança’ a nível fiscal e burocrático por parte dos produtores, assim indicado pelos entrevistados da E1 e E5, o que faz com que muitos percam interesse na adesão aos referidos apoios.

4.3.4 Mudanças Climáticas

O futuro do clima constitui uma das maiores componentes dos planos estratégicos a longo prazo de empresas vitícolas: o entrevistado da empresa E1 menciona que “cada vez mais existem fenómenos anormais como pode estar muito tempo sem chover de repente aparece uma chuva torrencial que se perde toda e causa uma erosão grande, e grande parte da água, ao invés de infiltrar-se na água vai para os rios e para o mar. Cada vez enfrentamos mais fenómenos climatéricos.” Existe menos precipitação a cada ano e esta torna-se cada vez mais irregular e imprevisível, tornando gradualmente mais escassos os recursos hídricos, e fazendo com que “a forma de fazer a agricultura tem de ser bem pensada e bem-adaptada.”

Os principais fatores condicionantes da adoção de tecnologias de viticultura de precisão identificados durante a análise dos resultados foram sintetizados na tabela abaixo.

Tabela 2: Principais Fatores Condicionantes à Adoção de tecnologias de Viticultura de Precisão

PRINCIPAIS FATORES MENCIONADOS	RESPOSTAS	EMPRESAS ENTREVISTADAS
Contexto Tecnológico		
Falta de mão-de-obra como razão para adotar tecnologia VP	2	3
Benefícios da AP: Redução de custos de produção	2	4
Benefícios da AP: Melhor gestão de informação interna	3	5
Benefícios da AP: Melhor qualidade da uva	3	5
Malefícios da AP: excesso de informação	2	3
Gestão de recursos como razão para adotar tecnologia VP	1	3
Malefícios: altos custos/riscos na aquisição	4	5
Dificuldade de integração de tecnologias de precisão	2	3
Baixa independência de produtores em relação a consultores	3	5
Utilização de tecnologias de gestão precisa de recursos hídricos – Rega de precisão	3	5
Contexto Organizacional		
Heterogeneidade de clientela por parte de fornecedor de tecnologia quanto à idade e nível de educação	2	3
Dimensão de empresa como impulsionador de adoção	2	5
Alta abertura de produtores para o conceito da VP tem impacto positivo na adoção da tecnologia	3	5
Maior propensão de produtores de uva e vinho de adotar PE	1	3
Idade de produtor como razão para adotar ou não tecnologia VP	2	5
Importância de compreensão do conceito por trás de tecnologias de VP para a abertura à tecnologia	3	5
Baixa abertura de produtores para o conceito da VP tem impacto negativo na adoção da tecnologia	2	5

Contexto Ambiental		
Alta competitividade de indústria vitícola	4	5
Alta Maturidade tecnológica de indústria vitícola	3	5
Governo: impacto positivo no desenvolvimento tecnológico da indústria	3	4
Governo: impacto negativo no desenvolvimento tecnológico da indústria	1	4
Necessidade de requisitar apoio técnico de consultoras	3	5
Mudanças climáticas como preocupação de indústria vitícola	2	4

4.4 | Discussão dos resultados

Estudos como os de Aubert et al. (2012) e Fountas et al. (2004) evidenciam que a granularidade dos dados obtidos a partir do uso de TI no âmbito da AP permite aos agricultores tratar a sua cultura de forma mais heterogénea e de modo a contribuir para uma prática agrícola mais sustentável e eficiente, o que constitui um fator atraente aos produtores conscientes não só das crescentes adstrições que afetam a produção de uva, mas também da usabilidade das TI concebidas para as ultrapassar. Braga e Pinto (2011) referem ainda que, apesar da sua adoção ainda permanecer numa etapa embrionária, vantagens da AP como a aplicação precisa e económica de insumos, assim como os conceitos administrativos que rodeiam à volta da AP já se encontram extensivamente promovidos aos agricultores portugueses, atribuindo de igual forma a facilidade da operacionalização das tecnologias como um dos fatores para a adoção de ferramentas VP. Adicionalmente, o estudo permitiu concluir ainda que a noção da melhor qualidade do produto, uma vantagem a qual não é dado grande foco na literatura, também constitui um fator atrativo para produtores. Outra inferência relevante é a concentração da disponibilização – e utilização – de ferramentas da “rega de precisão” e no foco dos produtores vitícolas na redução do uso da água na prática da agricultura, contrastando com os estudos de Miller et al. (2017) em que se notou maior interesse na gestão do solo e em assegurar o equilíbrio dos seus nutrientes.

Aubert et al. mencionam a urgência da intervenção de especialistas em AP como canais de partilha de conhecimento para a otimização dos benefícios de dados provenientes da AP. No presente estudo, a disponibilidade de suporte técnico pós-aquisição das tecnologias ganhou também constitui um fator, pois a complexidade inerente ao uso das tecnologias VP disponíveis hoje traduziu-se em alguma reticência por parte dos seus utilizadores, pelo que requer o apoio de fornecedores a ganhar uma melhor percepção de como poderá extrair o máximo de benefícios possível, e ao mesmo tempo conciliar os processos produtivos já existentes com outros mais correntes no mercado.

Na vertente organizacional dos fatores investigados, a literatura apresenta diferentes perspetivas quanto ao papel das características socioeconómicas do utilizador da tecnologia (o produtor). Enquanto que autores como Bucci et al. (2019) destacam a idade e o nível de educação como fatores condicionantes na abertura tecnológica de empresários na área da agricultura, na presente investigação o interesse do produtor pela digitalização da sua empresa e pela importância da gestão da informação para o aprimoramento da sua empresa tem estado a ocorrer na indústria vitícola independentemente da idade, nível de educação e sexo do produtor, causado em parte pela divulgação universal do conceito por associações agrícolas e programas governamentais de inovação.

Adicionalmente destaca-se que existe uma relação positiva entre a complexidade do processo produtivo da empresa e atitude das empresas em relação à adoção de tecnologias VP, apesar desta relação não ter a mesma relevância que os fatores discutidos anteriormente. Esta relação é também reportada por Castle, Lubben e Luck (2016), que no seu estudo afirmam que esta correlação se deve maioritariamente ao facto de produtores maiores estarem mais aptos a investir nestas tecnologias e de contarem com uma margem de eficiência muito maior. A dimensão das explorações agrícolas, que está a certo nível relacionado ao fator da complexidade do processo produtivo, no entanto não foi reconhecida nesta investigação como um fator condicionante da adoção, assemelhando às conclusões dos estudos de Aubert et al. (2011) e Bucci et al. (2019).

No que toca ao contexto ambiental, a investigação aponta para a competitividade da indústria agrícola e as iniciativas governamentais no âmbito da inovação

digital da agricultura como fatores que condicionam de forma positiva a variável da adoção. Em contraste com este estudo, a literatura aparenta focar-se mais em fatores intrínsecos do que em fatores extrínsecos à propensão da adoção de tecnologias VP. Contudo, Pierpaoli et al. (2013) constatam que, apesar não terem tanta relevância, a competitividade da indústria vitícola e a presença de regulações e iniciativas governamentais são razões pela qual cada vez mais produtores estão a comprar ferramentas AP. Bucci et al. (2019) e Fountas et al. (2004) confirmam adicionalmente a influência positiva de medidas governamentais na Itália e Dinamarca, e que as referidas medidas deviam focar não só na facilitação da obtenção de recursos financeiros, mas também na instrução de empresários na indústria quanto ao conceito da AP/VP.

A maturidade tecnológica da indústria vitícola, por contrário, não foi reconhecida como tendo qualquer impacto na variável da adoção pois apesar da baixa maturidade tecnológica reportada pelos entrevistados, existem empresas que adquirem equipamentos VP. Aubert (2012) reconhece o contrário, afirmando que adeptos às tecnologias AP não só sofrem alguma pressão externa por outros utilizadores, mas também são mais suscetíveis à adoção se for empiricamente provado em outros terrenos semelhantes. Este fator depende vigorosamente da consciencialização do produtor quanto à importância da integração das tecnologias de informação no processo produtivo da uva, – sendo que tais tecnologias variam vastamente em sofisticação tecnológica, mas que poderão trazer resultados igualmente satisfatórios a diferentes produtores. Tal conclusão não foi referida explicitamente como um fator da adoção de tecnologias VP noutras estudos efetuados neste contexto, pelo que prova ser especialmente relevante a empresas que pretendem comercializar produtos de custos mais reduzidos ou que apelam a produtores de menor dimensão e com menos conhecimento técnico.

5 | CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA INVESTIGAÇÕES FUTURAS

Este estudo foi elaborado com o objetivo de identificar os fatores socioeconómicos que condicionam a adoção dos sistemas de agricultura de precisão na área da viticultura, tendo como alicerces teóricos a framework TOE e a teoria TAM. A

investigação exploratória permitiu ganhar um entendimento da realidade atual do uso de tecnologias na indústria vitícola portuguesa e perceber que fatores organizacionais, ambientais e tecnológicos o condicionam.

De referir que o estudo foi realizado de forma a universalizar a realidade da indústria vitícola portuguesa, e é esperado que esta compreensão possa apoiar o planeamento e implementação de medidas e de comercialização de tecnologias VP. Para tal, e para melhor perceber o comportamento do utilizador de uma tecnologia, é recomendado para futuras investigações, ter também em conta a perspetiva de prestadores de serviços na indústria. O presente estudo foi no entanto concretizado tendo em consideração a indústria vitícola portuguesa, pelo que se apela, em futuros estudos, ao entendimento dos fatores da adoção da AP em diferentes subsetores da indústria agrícola portuguesa, nomeadamente a olivicultura, fruticultura e o cultivo do trigo, sendo a última a que despoletou a criação da AP. Outra limitação a ser tratada em futuros trabalhos consiste num maior foco no efeito das mudanças climáticas na adoção das tecnologias de precisão, visto que este fator provou ser dos mais pertinentes atualmente.

6 | IMPLICAÇÕES DO ESTUDO

Os resultados deste estudo apontam para um cenário positivo das tecnologias VP, no entanto este é afetado maioritariamente pela abertura à tecnologia por parte dos colaboradores que, contrariamente ao mencionado na revisão literária, é mais influenciada pela afeição ao tradicionalismo do que pela idade ou nível de escolaridade do utilizador. A uva, historicamente atada à economia e cultura de várias regiões portuguesas, exige processos de cultivometiculosamente planeados e isto faz com que agricultores fiquem mais reticentes a adotar processos diferentes aos que já utilizam.

Esta relutância é, no entanto, ínfima em comparação com a quantidade de produtores abertos ao conceito da VP, que já adotaram algumas das suas tecnologias de diferentes níveis de sofisticação e que já registam diversas vantagens no processo produtivo e no produto em si. Esta conclusão poderá ser vantajosa para fornecedores de serviços que poderão demonstrar alguma

reticência em entrar no mercado da viticultura de precisão devido à natureza desproporcionada da maturidade tecnológica de empresas vitícolas: apesar dos diferentes níveis de sofisticação tecnológica existentes na indústria, o interesse pelo conceito da VP e dos seus benefícios por parte dos produtores mantém-se igualmente alta. O presente estudo sugere similarmente que o governo, as associações e organizações de consultoria na área agrícola, enquanto entidades responsáveis pela promoção e implementação da digitalização da agricultura, têm a responsabilidade de promover as vantagens, os riscos e os materiais utilizados pela viticultura de precisão. Estas organizações deverão, acima de tudo, promover o conceito da VP, que poderá ser aplicado a diferentes níveis de maturidade tecnológica, sistemas de produção e custos e oferecerá, entre outros benefícios, a oportunidade de responder da forma mais eficiente aos obstáculos iminentes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alter, S. Defining Information Systems as Work Systems: Implications for the IS Field (2008). European Journal of Information Systems. 17(5), 448-469. DOI: 10.1057/ejis.2008.37
- Aubert, B. Schroeder, A. Grimaudo, J. (2011). IT as enabler of sustainable farming: An empirical analysis of farmers' adoption decision of precision agriculture technology. Decision Support Systems. (2012). 54: 510-520.
- Awa, H. Ukoha, O. Emecheta B. (2015). Integrating TAM and TOE Frameworks and Expanding their Characteristic Constructs for E-Commerce Adoption by SMEs. DOI: 10.1108/JSTPM-04-2014-0012
- Baker, J. (2011). The Technology–Organization–Environment Framework. In Y. Dwivedi & M. Wade & S. Schneberger (Eds.), Information Systems Theory: Explaining and Predicting Our Digital Society, Vol.1 (pp. 231-245). Hamburgo: Universidade de Hamburgo.
- Benoit, A. Schroeder, A. Grimaudo, J. (2012). IT as enabler of sustainable farming: An empirical analysis of farmers' adoption decision of precision agriculture technology. Decision Support Systems. 54, 510-520.

- Braga, R. Pinto, P. A. (2011). Agricultura de precisão: adopção & principais obstáculos. Agrotec: Revista técnico-científica agrícola. 1, 84-89.
- Bramley, R. Gobbett, D. Hinze, C. (2009). Next steps in Precision Viticulture – Spatial data for improved design of vineyard (re-)planting. (Projeto nº CSL08/01). Austrália: CSIRO Sustainable Ecosystems.
- Bucci, G. Bentivoglio, D. & Finco, A. (2019). Factors affecting ICT adoption in Agriculture: a case study in Italy. Quality - Access to Success. 20(S2), 122-129.
- Elaine, A. Sant'ana, R. Hashimoto, C. (2015). Uso de tecnologia da informação na agricultura familiar: Planilha para gestão de insumos. Biblios: Journal of Librarianship and Information Science. 60, 45-54
- Filho, H. M. Buainain, A. M. Silveira, J. M. Viholis, M. M. (2011). Condicionantes da Adoção de Inovações Tecnológicas na Agricultura. Cadernos de Ciência & Tecnologia. 28 (1), 223-255.
- Fountas, S. Søren, M. Pedersen, Blackmore, B. (2004). ICT in Precision Agriculture – diffusion of technology. DOI: 10.13140/2.1.1586.5606.
- Gebbers, R. Adamchuk, V.I. (2010). Precision Agriculture and Food Security. Science Magazine. 327, 828-831.
- Guzman, R. Arino, J. Navarro, R. Lopes, C. (2016). Autonomous hybrid GPS/reactive navigation of an unmanned ground vehicle for precision viticulture -VINBOT Conference. Stuttgart: 62nd German Winegrowers Conference.
- Instituto Nacional de Estatística (2018). Estatísticas Agrícolas 2017. INE, Instituto Nacional de Estatística. Disponível em https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_PUBLICACOESTipo=ea&PUBLICACOEScoleccao=107660&selTab=tab0&xlang=pt [Acesso a 12 de Abril de 2019]
- Instituto Nacional de Estatística (2019). Boletim Mensal da Agricultura e Pescas. Lisboa, Portugal. INE, Instituto Nacional de Estatística. Disponível em <https://www.ine.pt>. [Acesso a 12 de setembro de 2019]
- Arnó J., Casasnovas, J. A. M., Dasi, M. R., Rosell, J. R. (2009). Review. Precision Viticulture. Research topics, challenges and opportunities in site-specific vineyard management. Spanish Journal of Agricultural Research. 7(4), 779-990.

Kagami F., Costa G., Souza H., Thame P. (2013). Ciclo da Agricultura de Precisão [online]. Disponível em: <http://fatecap.blogspot.pt/2013/03/ciclo-da-agricultura-de-precisao.html>. [Acesso em 20 de março de 2019]

Khosla, R. Mulla, D. (2015). Historical Evolution and Recent Advances in Precision Farming. DOI: 10.1201/b18759-2.

Leeuwen C., Darriet P. (2016). The Impact of Climate Change on Viticulture and Wine quality. Journal of Wine Economics, 11 (1), 150-167. doi:10.1017/jwe.2015.21

Martins, F & Pinto M. G. (2015). Procedimentos de pesquisa: alguns conselhos práticos para o estudo também psicolinguístico de realidades concretas. Letras de Hoje, 59 (1), 7-12. <http://dx.doi.org/10.15448/1984-7726.2015.1.20569>

Matese, A. Di Gennario, S. F. (2015). Technology in precision viticulture: a state-of-the-art review. International Journal of Wine Research. 2015(7), 69-81. DOI: 10.2147/IJWR.S69405

Miller, N. Griffin, T. W., T. Ciampitti, I. & Sharda, A. (2017). Farmers' Adoption Path of Precision Agriculture Technology. Advances in Animal Biosciences. 8. 708-712. DOI: 10.1017/S2040470017000528.

Molla, A. Heeks. R. (2004). Definitional Concepts of Information Technology. Universidade de Manchester.

Mulla (2013). Twenty-Five Years of Remote Sensing in Precision Agriculture: Key Advances and Remaining Knowledge Gaps. Biosystems Engineering 114 (4). 358-371.

Neto M. C. Pinto, P. A. Coelho, J. P. (2005) Tecnologias De Informação E Comunicação e a Agricultura. Disponível em: www.spi.pt/documents/books/valorizacao_exportacoes_agricolas/docs/Manualval_V.pdf

Neto, R. (15 de fevereiro de 2018). Governo vai criar polo tecnológico para agricultura de precisão [online]. Disponível em: <http://www.easybib.com/guides/citation-guides/apa-format/how-to-cite-a-website-apa/> [Acesso em 12 de abril de 2019]

Olson, K. (1998). Precision Agriculture: Current economic and Environmental Issues (Conferência). Universidade de Minnesota, Centro de Política Internacional Agrícola e de Alimentação.

Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (2017). The future of food and agriculture: Trends and challenges. Roma, Itália. Disponível em <http://www.fao.org/3/a-i6583e.pdf> [Acesso: 18 de agosto de 2019]

Organização Internacional da Vinha e Vinho. (2019). State of the vitiviniculture world market: state of the sector in 2018. OIV. Disponível em: <http://www.oiv.int/fr/normes-et-documents-techniques/analyses-statistiques/analyse-conjoncturelle> [Acesso em 12 de Abril de 2019]

Pierpaoli, E. Carli, G. Pignatti, Canavari. (2013). Drivers of Precision Agriculture Technologies Adoption: A Literature Review. Procedia Technology. 8. 61-69.

Pingali, P. L. (2012). Green Revolution: Impacts, limits, and the path ahead. Proceedings of the National Academy of Sciences. 109 (31). 12302-12308.

Prasad, R., Dixit, A. Malhotra, P. K., Gupta, V. K. (2007). Geoinformatics in Precision Farming: An overview. Geoinformatics Applications in Agriculture. 39-78.

Reynolds, A. (2017). The Grapevine, Viticulture, and Winemaking: A Brief Introduction. Grapevine Viruses: Molecular Biology, Diagnostics and Management. 3-29 DOI: 10.1007/978-3-319-57706-7_1.

Singh, A. K. (2007). Geoinformatics Applications in Agriculture. New India Pub. Agency.

Souza, C. (1989). A Problemática Dos Métodos Quantitativos E Qualitativos Em Biblioteconomia E Documentação: Uma Revisão De Literatura. Ciência de Informação, 18 (2): 174-182.

Tisseyre, B. Taylor, J. (2005). An overview of methodologies and technologies for implementing precision agriculture in viticulture. Congresso Brasileiro de Viticultura e Enologia – Anais. 45-54. [online]. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/228832187_An_overview_of_methodologies_and_technologies_for_implementing_precision_agriculture_in_viticulture [Acesso 13 Julho de 2019]

Tornatzky, L.G. and Fleischer, M. (1990). The Processes of Technological Innovation. Lexington Books, Lexington.

Triopsakul, S. (2018). Social Media Adoption as A Business Platform: An Integrated Tam-Toe Framework. Polish Journal of Management Studies. 18 (2). 250-362. DOI: 10.17512/pjms.2018.18.2.28

Venkatesh, V., Davis F. D. (2000). A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies. *Management Science*. 46(2):186-204. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.46.2.186.11926>

Zhu, K. Kraemer, K. Xu, S. (2003). Electronic business adoption by European firms: a cross-country assessment of the facilitators and inhibitors. *European Journal of Information Systems*. 12, 251-268.

Castle, M. H., Lubben, B. D., Luck J. D. (2016). Factors Influencing the Adoption of Precision Agriculture Technologies by Nebraska Producers. Presentations, Working Papers, and Gray Literature: Agricultural Economics. 49

DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÃO DAS CONCENTRAÇÕES DE ATIVIDADES EMPRESARIAIS NAS EMPRESAS DO IBEX 35

Maria da Conceição Aleixo | conceicao.aleixo@esce.ips.pt

Instituto Politécnico de Setúbal – Escola Superior de Ciências Empresariais, Portugal

Susana Silva | susana.silva@esce.ips.pt

Instituto Politécnico de Setúbal – Escola Superior de Ciências Empresariais, Portugal

RESUMO

Numa sociedade globalizada as concentrações de atividades empresariais assumem cada vez mais um papel preponderante. Em Espanha, em ou depois de 1 de Janeiro de 2005 todas as empresas cotadas em bolsa passaram a adotar a *International Financial Reporting Standard 3 (IFRS 3)* no tratamento contabilístico das concentrações das atividades empresariais, o que obrigou novas imposições às empresas, no que diz respeito à divulgação e transparência dessa informação. Este estudo tem como principal objetivo analisar o nível de divulgação de informação requerida pela IFRS 3 das empresas que integram o índice IBEX 35, no ano 2018. A metodologia adotada consistiu na análise de conteúdo dos Relatórios e Contas Consolidados das empresas da amostra para o ano em análise. Os principais resultados obtidos revelam que a maioria das empresas não divulga todos os itens exigidos pela IFRS 3 no ano analisado.

Palavras-chave: concentrações de atividades empresariais; divulgação de informação financeira obrigatória; international financial reporting standard 3 (IFRS 3); nível de cumprimento.

ABSTRACT

In a globalized society business combinations are assuming an increasingly important role. In Spain, since 1st January 2005, all listed companies adopted the International Financial Reporting Standard 3 (IFRS 3). This accounting standard sets out the definitions and requirements to be given by entities about business combinations and which imposed new requirements on companies with regard

to disclosure and transparency. The main objective of this study is to analyze the level of disclosure required by IFRS 3 from the IBEX 35 listed companies in 2018. The methodology adopted consisted of the content analysis of the Consolidated Reports and Accounts of the sample companies for the year 2018. Main results show that most companies do not disclose all the items required by the IFRS 3 in the year under review.

Keywords: business combinations; disclosure of mandatory information; *international financial reporting standard 3 (IFRS 3)*; level of compliance.

1 | INTRODUÇÃO

As concentrações de atividades empresariais cada vez mais assumem um papel fulcral numa sociedade global. Há um conjunto de fatores que levam as entidades a efetuar concentrações de atividades empresariais nomeadamente: (i) procura de sinergias entre empresas do mesmo setor de atividade, no sentido de aumentar o seu poder de negociação, aproveitando eventuais economias de escala e os canais de distribuição; e (ii) diversificação e obtenção de Know-how entre entidades de diferentes setores de atividade.

As concentrações de atividades empresariais permitem às empresas um alargamento do seu campo de ação e simultaneamente aumenta a competitividade no mercado nacional e internacional. Contudo, o processo é complexo tendo implicações diretas na cultura empresarial e compreende mudanças organizacionais ao nível dos recursos humanos, técnicos, financeiros e outros. Neste sentido, consideramos que os aspetos ligados ao tratamento contabilístico e divulgação das concentrações de atividades empresariais são bastante importantes e devem ser analisados.

O Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, emitido em 19 de Julho de 2002 pela União Europeia, constitui um marco de referência do início da concretização da estratégia definida ao nível da harmonização contabilística europeia, impondo obrigatoriedade às entidades com valores mobiliários cotados num mercado regulamentado de qualquer Estado membro de utilizarem as normas emanadas pelo *International Accounting Standards Board*

(IASB) na elaboração das suas demonstrações financeiras, consolidadas em ou depois de 1 de Janeiro de 2005.

Para cumprir o referido regulamento, todas as entidades europeias cotadas em bolsa passaram a ter que preparar as suas demonstrações financeiras de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro “*International Financial Reporting Standards (IFRS)*”, incluindo as Normas Internacionais de Contabilidade “*International Accounting Standards (IAS)*” a partir do ano de 2005 (Marques, 2007). O referido regulamento veio dar “resposta às crescentes necessidades em matéria de relato financeiro no contexto das profundas alterações ocorridas nos últimos anos na conjuntura económica e financeira e que se traduzem, designadamente, por concentrações de actividades empresariais a nível nacional, europeu e mundial. (...)” (Lopes, 2010, p.15). Em Espanha, todas as empresas cotadas em bolsa passaram a adotar a IFRS 3 no tratamento contabilístico das concentrações de actividades empresariais.

A relevância deste estudo incide no facto das concentrações de actividades empresariais afetarem a atividade das empresas, bem como em consequência, as decisões dos investidores. Há uma maior necessidade das empresas prepararem as suas demonstrações financeiras consolidadas com base na IFRS 3, devido à globalização dos mercados de capitais, que levaram a um aumento da procura por parte dos investidores, analistas e reguladores de demonstrações financeiras transparentes e comparáveis (Glaum et al, 2013). Neste sentido, têm sido desenvolvidos estudos que investigam o nível de divulgação da IFRS 3 em vários países com amostras e períodos de análise diferenciados (Tsalavoutas, Evans e Smith, 2010; Glaum et al, 2013; Fernandes, Lemos e Monteiro, 2013; Fernandes e Lourenço, 2014; Barros e Rodrigues, 2014; Santos, Ponte e Mapurunga, 2014; Silva, Sousa e Dalfior, 2014; Abdullah et al, 2015; Devalle, Rizzato e Busso, 2016; Mazzi et al, 2017).

Este estudo tem como objetivo analisar o nível de divulgação de informação requerida pela IFRS 3 das empresas que integram o índice IBEX 35 no ano de 2018 e foi formulada a seguinte questão de investigação:

- Qual o nível de divulgação de informação da IFRS 3 das empresas do IBEX 35 no ano 2018?

A pertinência deste estudo é a sua contribuição para fornecer orientações no trabalho dos auditores, investidores e normalizadores para além de possibilitar o desenvolvimento de trabalhos futuros de investigação sobre a divulgação de informação das concentrações de atividades empresariais.

O trabalho está estruturado de acordo com os seguintes pontos: (i) introdução; (ii) enquadramento teórico com a revisão da literatura que aborda a importância das concentrações de atividades empresariais e o normativo internacional que regula esta temática; (iii) a metodologia que inclui a seleção e a caracterização da amostra e a recolha de dados; (iv) a análise e discussão dos resultados; (v) conclusão e (vi) referências.

2 | REVISÃO DE LITERATURA

As concentrações de atividades empresariais

O crescimento das empresas pode conseguir-se através do próprio desenvolvimento ou pela aquisição de outras empresas. A constituição de agrupamentos de entidades mediante a aquisição de unidades económicas ou pela constituição de empresas dá origem ao que normalmente se designa por Grupos (Silva, 2007).

As concentrações de atividades empresariais concedem às entidades algumas vantagens em termos de competitividade, de obtenção de sinergias e de diversificação de produtos. Nas últimas décadas tem-se assistido ao aparecimento e desenvolvimento de grupos económicos, essencialmente com o objetivo de superar os problemas de dimensão e eficiência exigidos no atual contexto económico. As formas de ligação que podem ser usadas são a concentrações de atividades empresariais, os acordos de cooperação, as alianças, os investimentos em associadas, os empreendimentos conjuntos, conglomerados, etc. (Marques, 2007). Lopes (2009), citando a IFRS 3, refere que uma concentração pode realizar-se por aquisição de partes de capital próprio de outra entidade, fusões, aquisição de ativos que em conjunto formem uma ou mais atividades empresariais, assunção de passivos de outra entidade e obtenção do controlo por contrato. A norma preconiza que todas

as concentrações são consideradas aquisições e, por isso, a contabilização deve ser efetuada pelo método de aquisição.

A União Europeia atenta à importância que os grupos de empresas têm no tecido empresarial atual e à internacionalização das suas atividades, decidiu introduzir as normas internacionais de contabilidade e de relato financeiro e optou por as adotar na informação financeira consolidada destas entidades, pelo menos as que estão cotadas na Bolsa (Jiménez e Rebull, 2004).

No tratamento contabilístico das concentrações de atividades empresariais é de considerar o conceito de *goodwill* adquirido. Segundo a IFRS3 o *goodwill* resulta da diferença entre o custo de aquisição e o justo valor dos ativos e passivos identificáveis. Este deve ser reconhecido como um ativo pela adquirente, inicialmente mensurado pelo seu custo e após o reconhecimento inicial, pelo custo menos qualquer perda por imparidade acumulada (IFRS 3, 2014).

A IFRS 3 refere que o reconhecimento do *goodwill* é diferente consoante seja positivo ou negativo, sendo a sua contabilização também diferente, conforme a Figura 1:

Figura 1: O Reconhecimento do Goodwill

Diferença entre o custo da concentração e a parte da entidade adquirente no justo valor dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida	
POSITIVA	NEGATIVA
Goodwill	Goodwill negativo (<i>Badwill</i>)
RECONHECIMENTO	
ATIVO	RESULTADOS
SUJEITO A TESTES DE IMPARIDADE	

Fonte: Adaptado da IFRS 3 (IASB, 2018)

A IFRS 3 refere que o *goodwill* deve ser subsequentemente mensurado ao custo menos qualquer perda por imparidade acumulada, sujeito por isso a testes de imparidade. Estes testes deverão ser realizados anualmente independentemente de existir ou não qualquer indicação de imparidade e na data de relato se houver indicação de que o *goodwill* possa estar em imparidade.

Segundo Carvalho, Rodrigues e Ferreira (2010), a IFRS 3 “incrementou substancialmente a complexidade da contabilização e divulgação do goodwill, quer em termos das técnicas exigidas na mensuração subsequente, quer no que respeita à natureza e nível de divulgações exigidas”. Em síntese, na mensuração subsequente do goodwill deverá ter-se em conta que o mesmo está sujeito a testes de imparidade e que as perdas de imparidade que possam advir desse teste não podem em períodos seguintes ser revertidas (Montiel e Lamas, 2007).

Vários estudos têm analisado ao longo dos anos o nível de cumprimento da divulgação obrigatória da IFRS 3 quer em países desenvolvidos quer em países em desenvolvimento. O estudo realizado por Glaum et al (2013) teve como objetivo analisar o nível de cumprimento da IFRS 3. Para o efeito utilizaram uma amostra de 357 empresas cotadas na bolsa de valores de 17 países europeus para o ano 2005. Os resultados obtidos indicam um nível médio de cumprimento de 72,8%. De entre as empresas analisadas, 12 procederam a todas as divulgações requeridas e o nível mínimo de cumprimento encontrado corresponde a duas empresas, que divulgaram apenas 12% daquilo que é exigido pela IFRS 3.

Fernandes, Lemos e Monteiro (2013) analisaram o nível de divulgação dos ativos intangíveis (AI's), concentração das atividades empresariais (CAE's) e goodwill nas demonstrações financeiras consolidadas de 51 empresas cotadas na bolsa de valores portuguesa para os anos fiscais 2009/2010 e 2010/2011. Os resultados obtidos pelos autores demonstraram que as empresas da amostra não divulgam na íntegra os itens exigidos pela IFRS 3, sendo que os itens mais divulgados são os que respeitam à identificação da empresa adquirida, percentagem de votos adquiridos e a quantidade bruta do goodwill no início e fim do período.

Fernandes e Lourenço (2014) examinaram o grau de cumprimento da divulgação obrigatória da IFRS 3 nos países emergentes através de uma amostra de 32 empresas (18 brasileiras e 14 russas) para o ano de 2012, que tinham efetuado concentrações de atividades empresariais. Ao recorrerem ao método quantitativo e análise de conteúdo, criaram um índice de divulgação de acordo com as exigências da IFRS 3 e os resultados revelaram que o nível de cumprimento com a divulgação exigida pela IFRS 3 nos países em análise era moderado, pois a média do índice situou-se nos 68,7%. Além disso, verificaram que os itens que as

empresas mais divulgam é a data de aquisição, a percentagem adquirida, os ativos adquiridos e passivos assumidos nas aquisições de negócios e os menos divulgados estão relacionados com o *goodwill*, nomeadamente a sua descrição qualitativa e o seu efeito a nível fiscal.

Barros e Rodrigues (2014) também analisaram as concentrações das atividades empresariais no Brasil, tendo por base uma amostra constituída por 60 empresas que integraram o índice Bovespa para o ano 2011.

Realizaram uma pesquisa descritiva, qualitativa e adotaram como método de pesquisa a análise de conteúdo das demonstrações financeiras consolidadas e dos relatórios de contas dessas empresas. Os autores concluíram que várias empresas não divulgam a informação de acordo com as exigências constantes da IFRS 3, não assegurando, por isso, as características qualitativas da informação financeira exigidas pelo normativo.

No mercado brasileiro Santos, Ponte e Mapurunga (2014) examinaram o nível de conformidade por parte das empresas não financeiras brasileiras com a divulgação requerida pelas IFRS no primeiro ano da sua adoção e quais os fatores ou características das empresas que podem explicar as diferenças no grau de divulgação. A amostra final compreendia 366 empresas não financeiras. Criaram um índice de conformidade da divulgação com 638 itens de divulgação obrigatória requeridos pelas IFRS através da análise de conteúdo dos relatórios e contas das empresas. Os resultados revelaram que o índice de conformidade geral das empresas brasileiras, no primeiro ano de adoção do IFRS, situou-se entre 16% e 34%, ou seja, a conformidade foi apenas parcial.

Silva, Sousa e Dalfior (2014) analisaram, também, até que ponto as informações apresentadas nas notas explicativas das demonstrações financeiras de 60 empresas brasileiras listadas na bolsa de valores para o período 2012-2013, atendem os requisitos de divulgação de concentrações de atividades empresariais. Seguiram a análise descritiva, documental e quantitativa, tendo concluído que os itens com maior nível de cumprimento (acima de 83%) diziam respeito ao nome da empresa adquirida, à data da transação, ao valor da transação.

Abdullah *et al* (2015) analisaram o cumprimento das exigências de divulgação de 12 IFRS pelas empresas da Malásia. Para o efeito, os autores utilizaram uma

amostra de 221 empresas cotadas na bolsa de valores da Malásia e procederam à sua análise para o ano de 2008, sendo o índice de divulgação composto por 295 itens. Os resultados obtidos pelos autores revelaram que o nível de cumprimento da IFRS3 variou de 13% (mínimo) a 100%, (máximo) com uma média de 80%.

Correia (2015) analisou uma amostra constituída pela totalidade dos grupos não financeiros cotados no índice bolsista PSI 20, que representassem a sociedade-mãe e que se encontrassem nas condições requeridas para apresentarem informações consolidadas, num total de 14 empresas. A análise incidiu sobre os anos 2005 e 2013. Os resultados obtidos concluem que o nível de divulgação aumentou, comparando o ano 2005 como o ano 2013, embora as empresas nem sempre divulguem os itens requeridos pela IFRS 3 quando realizam concentrações de actividades empresariais. Os itens mais divulgados referem-se ao nome e descrição da empresa adquirida, à percentagem de instrumentos de capital próprio com direito a voto, à data de aquisição e às quantias reconhecidas à data de aquisição para cada classe de ativos, passivos e passivos contingentes assumidos. Em contrapartida, os itens menos divulgados referem-se à descrição dos custos da concentração, à quantia dos resultados da adquirida desde a data de aquisição incluída nos resultados da adquirente do período e aos ativos intangíveis reconhecidos separadamente do *goodwill*.

Devalle, Rizzato e Busso (2016) realizaram um estudo que teve como objetivo analisar a divulgação obrigatória exigida pela IAS 38, IAS 36 e IFRS 3 em 189 empresas cotadas na Bolsa de Valores Italiana, com referência ao ano de 2010. Os resultados obtidos referem que as empresas não cumprem com as divulgações obrigatórias exigidas pelas três normas analisadas, mas por outro lado, verifica-se que existe um aumento das notas divulgadas no Anexo ao Relatório e Contas que, segundo os autores, poderá ser devido às exigências de divulgação impostas pelas IFRS. O nível de cumprimento variou entre 34,96% (mínimo) e 74,17% (máximo).

Castro e Oliveira (2016) analisaram o nível de cumprimento das divulgações estabelecidas pelo CPC 15 (R1), correspondente à IFRS 3 no Brasil. A amostra foi constituída pelas empresas que compõem o índice Ibovespa no ano 2013. Os

resultados obtidos evidenciam um nível de cumprimento de cerca de 53,36% dos itens exigidos pelo normativo e concentram-se sobretudo nas informações gerais relativas ao nome da empresa adquirida e data de aquisição e a diferença paga como ágio da aquisição. As razões que motivaram a aquisição e o impacto da mensuração ao justo valor dos ativos adquiridos e passivos assumidos raramente são referidos.

Mazzi *et al* (2017) analisaram o nível de cumprimento das divulgações obrigatórias exigidas pela IFRS 3 e IAS 36 para uma amostra de 214 empresas europeias, com referência ao período 2008-2011. Os resultados obtidos revelaram que em média as empresas cumprem 83% dos itens, embora com alguma variabilidade. Os resultados obtidos pelos autores evidenciam que os itens menos divulgados referem-se essencialmente em relação a informação privada do negócio.

A Tabela 1 sintetiza a revisão de literatura sobre a divulgação de informação da IFRS 3.

Tabela 1: Síntese da revisão de literatura

AUTOR(ES)	PAÍS(ES)	ANO	AMOSTRA	PRINCIPAIS CONCLUSÕES
Glaum <i>et al</i> (2013)	17 Países da Europa	2005	357	Os resultados obtidos revelaram um nível médio de cumprimento de 72,8%.
Fernandes, Lemos e Monteiro (2013)	Rússia e Brasil	2012	32	Os resultados obtidos revelaram um nível médio de cumprimento de 68,7%.
Barros e Rodrigues (2014)	Brasil	2011	60	Os resultados obtidos revelaram que várias empresas não divulgam a informação requerida pela IFRS 3.
Santos, Ponte e Mapurunga (2014)	Brasil	2010	366	Os resultados obtidos revelaram que o índice de conformidade geral das empresas brasileiras, no primeiro ano de adoção do IFRS, situou-se entre 16% e 34%.
Silva, Sousa e Dalfior (2014)	Brasil	2012-2013	60	Os resultados obtidos revelaram que os itens mais divulgados (acima de 83%) dizem respeito ao nome da empresa adquirida, à data e ao valor da transação.
Abdullah <i>et al</i> (2015)	Malásia	2008	221	Os resultados obtidos revelaram um nível médio de cumprimento de 80%.

Correia (2015)	Portugal	2005 e 2013	14	Os resultados obtidos revelaram um nível de cumprimento baixo, quanto aos itens requeridos pela IFRS 3, embora revelando um aumento de divulgação entre os anos analisados.
Devalle, Rizzato e Busso (2016)	Itália	2010	189	Os resultados obtidos revelaram que as empresas não cumprem com as divulgações obrigatórias exigidas pelas três normas analisadas (IAS 38, IAS 36 e IFRS 3). O nível de cumprimento variou entre 34,96% e 74,17%.
Castro e Oliveira (2016)	Brasil	2013	65	Os resultados obtidos revelaram que apenas 53,36% dos requisitos do normativo foram cumpridos.
Mazzi <i>et al</i> (2017)	16 Países da Europa	2008-2011	214	Os resultados obtidos revelaram um nível médio de cumprimento de 83%.

Fonte: Elaboração própria

2.2 | O normativo internacional

O objetivo da IFRS 3 é preconizar o tratamento contabilístico das concentrações de atividades empresariais estabelecendo princípios e requisitos a adotar pela entidade adquirente. Uma concentração de atividades empresariais é, “uma transacção ou outro acontecimento em que uma adquirente obtém o controlo sobre uma ou mais actividades empresariais” (IFRS 3, 2018). A norma faz alusão ao conceito de controlo, que consiste “no poder de gerir as políticas financeiras e operacionais de uma entidade de forma a obter benefícios das suas actividades” (IFRS 3, 2018). Este controlo pode ser obtido por uma das seguintes vias: (i) transferências de caixa ou equivalentes de caixa ou outros ativos; (ii) passivos; (iii) emissão de interesses de capital próprio; (iv) proporcionando mais de um tipo de retribuição; e (v) apenas por contrato.

O método a utilizar na contabilização de uma concentração empresarial é o método de aquisição que exige: (i) identificação da entidade adquirente, (ii) data de aquisição, (iii) reconhecimento e mensuração dos ativos identificáveis adquiridos, dos passivos assumidos e interesses sem controlo, e (iv) o reconhecimento e mensuração do *goodwill* como um ativo ou do ganho obtido de uma compra a preço baixo (IFRS 3, 2018).

Em termos de relato financeiro a norma faz referência a um conjunto de vários itens, que se encontram previstos nos parágrafos 59 a 63 e que devem ser divulgados de modo a permitir que os utentes das demonstrações financeiras possam avaliar a natureza e o efeito financeiro resultante de uma concentração de atividades empresariais. Por outro lado as empresas devem também divulgar os efeitos financeiros dos ajustamentos efetuados no período de relato relacionados com as concentrações empresariais realizadas nesse ano ou em anos transatos discriminados na Tabela 2.

Tabela 2: Informação a divulgar exigida pela IFRS 3

Informações a Divulgar
<ul style="list-style-type: none">- “A adquirente deve divulgar informação que permita aos utentes das demonstrações financeiras avaliar a natureza e o efeito financeiro de uma concentração de actividades empresariais que ocorra:<ul style="list-style-type: none">a) durante o período de relato corrente; oub) após o fim do período de relato mas antes de as demonstrações financeiras receberem autorização de emissão.”- “Para cumprir o objectivo do parágrafo 59, a adquirente deve divulgar a informação especificada nos parágrafos B64-B66.” (Apêndice B da norma)- “A adquirente deve divulgar informação que permita aos utentes das suas demonstrações financeiras avaliar os efeitos financeiros de ajustamentos reconhecidos no período de relato corrente que se relacionam com concentrações de actividades empresariais que tenham ocorrido no período ou em períodos de relato anteriores.”- “Para cumprir o objectivo do parágrafo 61, a adquirente deve divulgar a informação especificada no parágrafo B67.” (Apêndice B da norma)- “Se as divulgações específicas exigidas por esta e outras IFRS não cumprirem os objectivos estabelecidos nos parágrafos 59 e 61, a adquirente deve divulgar quaisquer informações adicionais que sejam necessárias para cumprir esses objectivos.”

Fonte: IFRS 3 (IASB, 2018, §§59-63)

3 | METODOLOGIA

3.1 | Seleção e caracterização da amostra

Para a seleção da amostra tomou-se como referência as empresas que integravam o índice IBEX 35 reportado à data de 31 de dezembro de 2018. O IBEX 35 é o principal índice de referência do mercado de capitais espanhol. É composto

pelas ações das 35 maiores empresas cotadas na bolsa de valores de Espanha e reflete a evolução dos preços dessas ações, que são as de maior liquidez entre as negociadas no mercado espanhol. Este índice constitui um indicador neutro e credível, para além de que essas empresas têm uma responsabilidade acrescida na divulgação da sua informação.

Em 31/12/2018, estavam cotadas nas IBEX 35, 34 empresas, discriminadas na Tabela 3 por setor de atividade.

Tabela 3: Empresas que integram o índice IBEX 35

EMPRESAS	SETOR DE ATIVIDADE
ACCIONA	Promoção e gestão de infraestruturas e energias renováveis
ACERINOX	Produção de aço inoxidável
ACS	Indústria de construção e serviços industriais
AENA	Operadora aeroportuária
AMADEUS	Sistema de reservas por computador
ARCELORMIT.	Indústria de Aço
BA. SABADELL	Serviços Financeiros
BANKIA	Serviços Financeiros
BANKINTER	Serviços Financeiros
BBVA	Serviços Financeiros
CAIXABANK	Serviços Financeiros
CELLNEX	Telecomunicações
CIE AUTOMOTIVE	Produção de componentes para o mercado automotivo
ENAGAS	Indústria de gás natural
ENDESA	Indústria de eletricidade
FERROVIAL	Operador global de infraestruturas
GRIFOLS CL.A	Indústria farmacêutica e química
IAG	Companhia área

IBERDROLA	Distribuição de gás natural e geração e distribuição de energia elétrica
INDITEX	Indústria Têxtil
INDRA A	Consultoria e Tecnologia
INMOBILIARIA COLONIAL	Imobiliário
MAPFRE	Seguros
MEDIASET	Televisão
MELIA	Hotelaria
MERLIN PROP	Imobiliário
NATURGY	Gás natural e energia elétrica
R.E.C.	Elétrico
REPSOL	Energético
SANTANDER	Serviços Financeiros
SIEMENS GAMESA RENEWABLE ENERGY	Engenharia e tecnologia
TEC. REUNIDAS	Desenho e construção de instalações petroquímicas, centrais elétricas e plantas industriais
TELEFONICA	Telecomunicações
VISCOFAN	Produção de tripas de carne

Fonte: <https://datosmacro.expansion.com/bolsa/espana?dr=2018-12>

Das 34 empresas que integravam o IBEX 35 a 31 de dezembro de 2018, selecionou-se uma amostra constituída por 33 empresas, uma vez que a R.E.C. foi excluída por não ter disponível o Relatório e Contas Consolidado para o ano em análise.

3.2 | Recolha de dados

O objetivo deste estudo é analisar o nível de divulgação de informação dos requisitos da IFRS 3 das empresas que integram o índice IBEX 35 com referência ao ano 2018. Para cumprir este objetivo a informação foi recolhida pela consulta das respetivas páginas de Internet, das empresas em estudo.

A metodologia adotada consistiu na análise dos Relatórios e Contas Consolidados das empresas da amostra para o ano em análise – 2018, sendo utilizada a análise de conteúdo para a recolha de dados pois esta metodologia é, segundo a literatura, a abordagem mais indicada para este tipo de estudo. Segundo Silverman (2009), a análise de conteúdo é uma metodologia que pode ser aplicada aos estudos financeiros. Nestes, as demonstrações financeiras são analisados de acordo com os objetivos da investigação e as atividades das empresas que produzem as mesmas. Deste modo, a análise incidiu sobre os itens exigidos pelo normativo internacional em termos de divulgação no Anexo às Demonstrações Financeiras Consolidadas.

A informação analisada em cada uma das empresas da amostra teve como base os itens exigidos pelo normativo internacional – IFRS 3 já referidos anteriormente no ponto 2.2, os quais foram analisados de modo a assinalar a presença ou a ausência de informação, do seguinte modo:

- **D (Divulgam)** – para os requisitos divulgados pela empresa, tendo sido atribuído o valor de 1;
- **ND (Não Divulgam)** – para os requisitos não divulgados pela empresa, tendo sido atribuído o valor de 0;
- **NA (Não Aplicável)** – para os requisitos não aplicáveis à empresa.

Neste sentido e para analisar o nível de divulgação de informação das concentrações de atividades empresariais foi utilizado um índice de divulgação (IND) relativo ao nível de cumprimento dos itens exigidos pela IFRS 3, à semelhança de outros autores (Tsalavoutas, Evans e Smith, 2010) que também utilizaram índices de divulgação para medir o nível de divulgação obrigatória da IFRS 3.

O índice foi calculado de acordo com a seguinte fórmula:

$$IND = \frac{\sum_{i=1}^n di}{\sum_{j=1}^m dj}$$

Onde di representa o total de itens divulgados pela empresa e dj representa o total de itens exigidos pela IFRS 3 e que cada empresa deveria ter divulgado.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

Neste ponto são apresentados e discutidos os resultados do estudo tendo em consideração as divulgações obrigatórias exigidas em termos do normativo internacional. A Tabela 4 apresenta os resultados referentes à informação financeira sobre concentrações de atividades empresariais divulgada pelas empresas do IBEX 35 no ano 2018, de acordo com o preconizado nos parágrafos 59-63 da IFRS 3.

Tabela 4: Informação financeira sobre Concentrações de Atividades Empresariais divulgada pelas empresas do IBEX 35 no ano de 2018, de acordo com a IFRS 3

INFORMAÇÃO FINANCEIRA	DIVULGAM		NÃO DIVULGAM		NÃO APPLICÁVEL		TOTAL	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%
O nome e uma descrição da adquirida.	19	57,6	-	-	14	42,4	33	100
A data de aquisição.	19	57,6	-	-	14	42,4	33	100
Custo da concentração e descrição dos componentes desse custo.	19	57,6	-	-	14	42,4	33	100
A percentagem de interesses de capital próprio com direito a votos adquiridos.	19	57,6	-	-	14	42,4	33	100
As principais razões para a Concentração de atividades empresariais e uma descrição de como a adquirente obteve o controlo da adquirida.	19	57,6	-	-	14	42,4	33	100
Uma descrição qualitativa dos factores que compõem o Goodwill.	6	18,2	13	39,4	14	42,4	33	100
O justo valor à data da aquisição da retribuição total transferido e o justo valor à data aquisição de cada principal classe de retribuição.	17	51,5	2	6,1	14	42,4	33	100
As quantias reconhecidas à data de aquisição para cada principal classe de ativos adquiridos e passivos assumidos.	14	42,4	5	15,2	14	42,4	33	100
A quantia do Goodwill dedutível para efeitos fiscais.	2	6,1	17	51,5	14	42,4	33	100
Uma reconciliação da quantia escriturada do Goodwill no início e no fim do período de relato.	27	81,8	4	12,1	2	6,1	33	100

Interesses Minoritários	25	75,7	6	18,2	2	6,1	33	100
Os réditos, lucros ou prejuízos da adquirida desde a data de aquisição incluídos na demonstração de rendimentos integral.	2	6,1	29	87,8	2	6,1	33	100

Fonte: Elaboração própria

Pela análise dos resultados obtidos, no ano de 2018, verifica-se que quando existe concentrações de atividades empresariais nas empresas analisadas os itens mais divulgados de acordo com a IFRS 3 são:

- o nome e uma descrição da adquirida (57,6%);
- a data de aquisição (57,6%);
- o custo da concentração e descrição dos componentes desse custo (57,6%);
- a percentagem de interesses de capital próprio com direito a voto adquirido (57,6%);
- as principais razões para a concentração de atividades empresariais e uma descrição de como a adquirente obteve o controlo da adquirida (57,6%);
- a reconciliação da quantia escriturada do Goodwill no início e no fim do período (81,8%);
- os interesses minoritários (75,7%).

Das dezanove empresas que realizaram concentrações de atividades empresariais no ano de 2018, apenas duas não divulgam “o justo valor à data da aquisição da retribuição total transferido e o justo valor à data aquisição de cada principal classe de retribuição”, tendo este item uma percentagem de divulgação de 51,5%.

Todas elas divulgam, o nome e uma descrição da adquirida, o custo da concentração e descrição dos componentes desse custo, a percentagem de interesses de capital próprio com direito a votos adquiridos e as principais razões para a concentração de atividades empresariais e uma descrição de como a adquirente obteve o controlo da adquirida.

Relativamente aos itens menos divulgados salientam-se os seguintes:

- os réditos lucros ou prejuízos da adquirida desde a data de aquisição incluídos na demonstração de rendimentos integral (87,8%);
- a quantia do *Goodwill* dedutível para efeitos fiscais (51,5%);
- uma descrição qualitativa dos fatores que compõem o *Goodwill* (39,4%).

Salienta-se o facto de existirem catorze empresas que não efetuaram concentrações de atividades empresariais durante o ano de 2018, o que representa 42,4% da amostra.

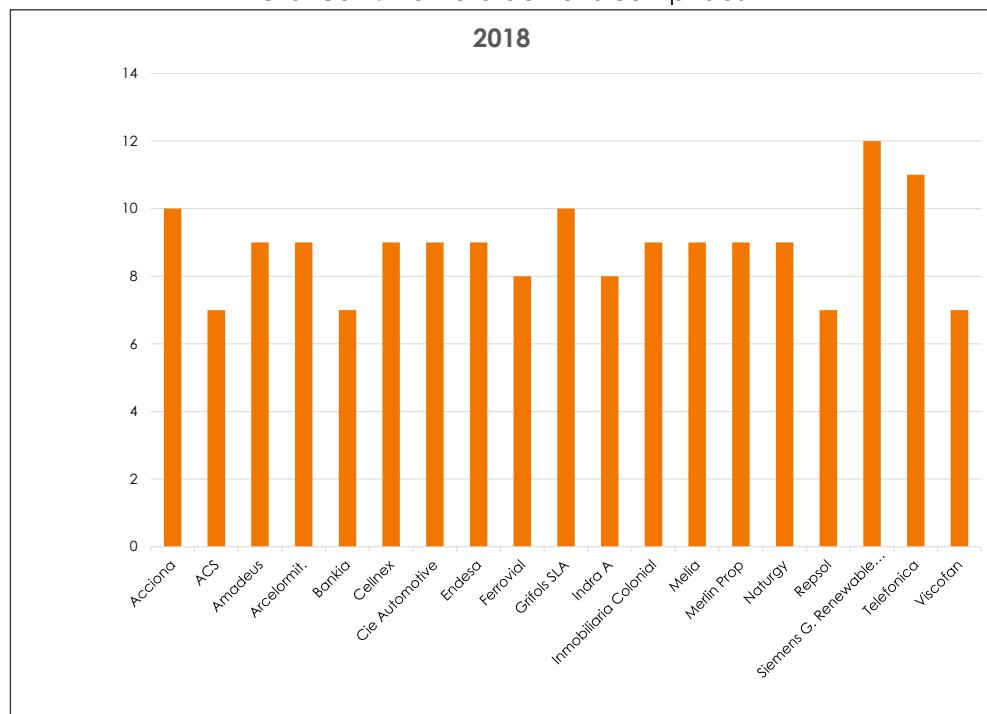
Os resultados obtidos neste estudo, corroboram os resultados obtidos nos estudos de Fernandes, Lemos e Monteiro (2013), Fernandes e Lourenço (2014) e Silva, Sousa e Dalfior (2014) uma vez que os itens mais divulgados nos seus estudos também respeitavam à identificação da empresa adquirida, percentagem de votos adquiridos e a quantidade bruta do *goodwill* no início e fim do período.

O Gráfico 1 analisa as empresas que realizaram concentrações de atividades empresariais no ano em análise, bem como a relação que existe entre as mesmas e os itens de divulgação cumpridos.

Analizando o Gráfico 1, verifica-se que o número de itens cumpridos pelas 19 empresas da amostra, que realizaram concentrações de atividades empresariais no ano 2018, varia entre 7 e 12, num total de 12 itens requeridos pela IFRS 3. Apenas a “Siemens Gamesa Renewable Energy” cumpre na totalidade com os itens requeridos pelo normativo analisado, seguida da “Telefonica” com 11 itens de divulgação cumpridos e a “Acciona” e a “Grifols CL.A” com 10.

Verifica-se contudo, que a totalidade das 19 empresas apresenta um nível de divulgação superior a 58%, e que cerca de 73,7% das mesmas apresenta um nível de cumprimento maior ou igual a 75%. Estes resultados indicam alguma preocupação por parte das empresas espanholas em cumprir o requerido no normativo aplicável.

Gráfico 1: Número de itens cumpridos



Fonte: Elaboração própria

As empresas “ACS”, “Bankia”, “Repsol” e “Viscofan” são as que apresentam um menor nível de divulgação, de cerca de 58,3%, correspondente a 7 itens divulgados do total dos 12 itens obrigatórios.

5 | CONCLUSÃO

Os grupos económicos têm cada vez mais um peso significativo no tecido empresarial espanhol, que aliado ao aumento das operações de concentrações de atividades empresariais das empresas, motivaram-nos para a realização deste estudo. O principal objetivo foi analisar o nível de divulgação de informação divulgada pelas empresas que integram o índice IBEX 35, reportado à data de 31 de dezembro de 2018, de acordo com o normativo internacional que regula esta matéria – IFRS 3.

Para a concretização deste objetivo analisámos os Relatórios e Contas Consolidados das empresas selecionadas relativamente ao ano 2018.

Os resultados obtidos demonstram que os itens mais divulgados são os que respeitam à identificação da empresa adquirida, data da operação, percentagem

de interesses de capital próprio, custo da concentração, reconciliação do *Goodwill* e os interesses minoritários. Os itens menos divulgados respeitam à evolução dos réditos lucros ou prejuízos da adquirida desde a data de aquisição incluídos na demonstração de rendimentos integral.

Relativamente à análise dos itens de divulgação cumpridos, e tendo em atenção a realização de concentrações de atividades empresariais por parte das empresas analisadas, os resultados obtidos demonstram que, as empresas mais cumpridoras são a "Siemens Gamesa Renewable Energy", a "Telefonica", a "Acciona" e a "Grifols CL.A". As empresas "ACS", "Bankia", "Repsol" e "Viscofan" são as menos cumpridoras no que diz respeito ao número de itens de divulgação requeridos.

Os resultados demonstraram que as empresas analisadas quando realizam uma concentração de atividades empresariais, nem sempre divulgam a totalidade dos itens exigidos pelo IFRS 3, embora o nível de divulgação seja sempre superior a 58% e, na sua grande maioria, atingindo níveis de cumprimento na ordem dos 75% ou mais.

Futuramente, consideramos interessante, através da utilização de novas metodologias, analisar o nível de divulgação da IFRS 3 em outros países de modo a fazer uma análise comparativa.

BIBLIOGRAFIA

Abdullah, M., Evans, L., Fraser, I. & Tsalavoutas, J. (2015). IFRS Mandatory disclosures in Malaysia: the influence of family control and the value (ir)relevance of compliance levels. Accounting Forum 39, pp. 328-348.

Barros, T. D., & Rodrigues, A. M. (2014). Concentrações de atividades empresariais: Uma Análise das Concentrações de atividades empresariais e dos Ativos Intangíveis no Brasil . Gestão, Finanças e Contabilidade, 112-136.

Carvalho, C., Rodrigues, A. M. & Ferreira, C. (2010). Imparidade do *goodwill* na transição para a IFRS3: o caso português. Estudos do ISCA – Série IV – N.º 1.

Castro, W. B., Oliveira, A. V. (2016). Nível de Evidenciação de Combinações de Negócios nas empresas listadas na Bolsa de São Paulo. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 8(1), 90-101, jan/mar.

Devalle, A., Rizzato, F. & Busso, D. (2016). Disclosure indexes and compliance with mandatory disclosure – The case of intangible assets in the Italian market. *Advances in Accounting*, 35, 8-25.

Fernandes, S. & Lourenço, I. (2014). O cumprimento da Divulgação Obrigatória da IFRS3 nos Países Emergentes. In TMS Algarve: Management Studies International Conference, 1-28.

Fernandes, K., Lemos, K., & Monteiro, S. (2013). Divulgação de Informação sobre Ativos Intangíveis, Concentrações de atividades empresariais e Goodwill – Evidência Empírica nas Empresas Cotadas na Bolsa de Valores Portuguesa. *XIV Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria*. Lisboa.

Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L. & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company- and country-level determinants. *Accounting and Business Research*, 43:3, 163-204.

Correia, M. C. G. (2015). Impacto da IFRS 3 na divulgação das Concentrações de Atividades Empresarias – Análise dos grupos não financeiros cotados no PSI 20, Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, Universidade de Coimbra.

International Accounting Standards Board (IASB) (2014): *Business Combinations, International Financial Reporting Standard No. 3, Revised*, London: IASB.

Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(2), 305-360.

Jiménez, J. J. A. & Rebull, M. V. S. (2004). La información consolidada de los grupos cotizados. *Revista Partida Doble*, 153, Sección Artículos.

Lopes, C. A. R. (2010). *Consolidação de Contas*, 1.º Edição, Edições Sílabo, Lisboa.

Lopes, C. A. R. (2009). As recentes alterações das normas contabilísticas no âmbito da concentração de actividades empresariais (SNC e IFRS). *Revista TOC*, 117, 44-50.

Marques, M. C. C. (2007). As concentrações de actividades empresariais segundo a IFRS 3. *Revista Revisores e Auditores*, Jul/Set, 17-28.

- Mazzi, F., André, P., Dionysiou, D. e Tsalavoutas, I. (2017). Compliance with Goodwill Related Mandatory Disclosure and the Cost of Equity Capital. *Accounting and Business Research*, 47 (3), 268-312.
- Montiel, M. D. S. & Lamas, F. R. (2007). Normativo contabilístico internacional e o goodwill nas concentrações de actividades empresariais. *Revista CTOC*, 87, 32-39.
- Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, 19 de Julho de 2002 relativo à aplicação das Normas Internacionais de Contabilidade, *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*, 11 de Setembro de 2002, 45, L 243.
- Santos, E. S., Ponte, V. M. R. & Mapurunga, P. V. R. (2014). Adoção Obrigatória do IFRS no Brasil (2010): Índice de Conformidade das Empresas com a Divulgação Requerida e Alguns Fatores Explicativos. *Revista Contabilidade e Finanças da Universidade de São Paulo*, 25(65), 161-176.
- Silva, L. A., Sousa, C. A., & Dalfior, V. A. (2014). CPC 15 (R1) – Concentrações de atividades empresariais – Análise das informações divulgadas pelas principais companhias da BOVESPA. *XII Simpósio de excelência em gestão e tecnologia*. Brasil.
- Silva, S. (2007). Ajustamentos de consolidação decorrentes de transacções comerciais entre empresas industriais pertencentes ao mesmo Grupo económico. *Revista Revisores e Auditores Out/Dez*, 25-35.
- Silverman, H.I. (2009). Qualitative Analysis In Financial Studies: Employing Ethnographic Content Analysis. *Journal of Business & Economics Research*, 7(5), 133-136.
- Tsalavoutas, I., Evans, L., & Smith, M. (2010). Comparison of two methods for measuring compliance with IFRS mandatory disclosure requirements. *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 11, No. 3, pp. 213-228.
- Wartfield, T. D., J. J. Wild & K. L. Wild (1995). Managerial ownership, accounting choices and informativeness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, No. 1, pp. 61-91.

FATORES EXPLICATIVOS DA (IN)SATISFAÇÃO NO TRABALHO: ESTUDO EMPÍRICO

EXPLANATORY FACTORS OF (IN) SATISFACTION AT WORK: EMPIRICAL STUDY

Rafaela Pereira

ESG-IPCA, Portugal

Márcia Duarte | mduarte@ipca.pt

ESG-IPCA, Portugal

Estela Vilhena

EST-IPCA, Portugal

RESUMO

Este estudo teve como objetivo compreender de que forma determinadas características de personalidade e as variáveis demográficas afetam a satisfação no trabalho dos operários de produção. As características individuais de personalidade incluídas neste estudo foram o afeto positivo e afeto negativo e o locus de controlo (interno e externo).

A metodologia utilizada foi de cariz quantitativa, tendo sido aplicado um inquérito por questionário a 268 operários de produção de quatro empresas distintas localizadas a Norte de Portugal. Os resultados do Modelo de Regressão Linear Múltipla indicaram que indivíduos com maior nível de afeto positivo, que moram mais longe do seu local de trabalho, que trabalham mais horas semanais e possuem o ensino superior apresentam níveis de satisfação mais elevados quando comparados com os restantes inquiridos.

O locus de controlo não se revelou um fator explicativo da satisfação no trabalho, contudo foi possível verificar uma correlação estatisticamente significativa e negativa entre o locus de controlo e a satisfação global no trabalho, para com a organização, os colegas, as perspetivas de promoção na carreira e o trabalho em si mesmo. Esta relação indica-nos que empregados com maior locus de controlo externo apresentam um nível médio global inferior de satisfação no trabalho.

Palavras-chave: afeto negativo; afeto positivo; locus de controlo; satisfação no trabalho

ABSTRACT

The aim of this study was to understand how personality characteristics and demographic variables would affect the level of job satisfaction of production workers. Individual characteristics included in this study were positive affect and negative affect and *locus of control* (internal and external).

A questionnaire was applied to 268 production workers from four different companies located in Northern of Portugal. The Multiple Linear Regression Model showed that individuals with a higher level of positive affect, who live far away from their place of work, working more hours per week and have a higher degree of education present high levels of satisfaction when compared to the other respondents.

Locus of control didn't reveal itself to be an explanatory factor of job satisfaction, however, it was possible to verify a statistically significant and negative correlation between the *locus of control* and the global job satisfaction, the organization, colleagues, expectations of career progression and the work itself. This relation indicates that employees with greater *locus of external control* present a lower global average level of job satisfaction. Thus, the present study gives an explanatory status to positive affect and negative affect and to some demographic variables in the study of job satisfaction.

Keywords: job satisfaction; *locus of control*; negative affect; positive affect

1 | INTRODUÇÃO

Preside a esta investigação o intuito de estudar a influência do *locus de controlo* (interno e externo) e do afeto (positivo e negativo), variáveis que podem ser enquadradas como características de personalidade, e de determinadas características sócio-demográficas, na satisfação no trabalho. O debate entre os investigadores da área da satisfação no trabalho tem-se centrado naqueles que defenderam que os fatores de personalidade e os fatores individuais eram os elementos explicativos mais importantes da satisfação no trabalho e naqueles que afirmaram o peso explicativo superior de determinadas características de trabalho ou situacionais. Trata-se do debate entre personalistas (Arvey, Carter & Buerkley;

1991; Bouckenooghe, Raja e Nazir, 2013; Gerhardt & Brown, 2006; Vijayashreea & Jagdishchandra, 2011) versus situacionalistas (Cunha, Rego, Cunha & Cabral Cardoso, 2007; Herzberg, 2003), que é um debate que está longe de ter fim.

Sendo a satisfação no trabalho uma das variáveis mais estudadas do Comportamento Organizacional, pela sua relação com o menor absentismo (Steers & Rhodes, 1978), com um menor turnover (Lee & Mowday, 1987), com o aumento de comportamentos de cidadania organizacional (Rego, 2000) e pela sua ligação, nem sempre direta e consensual, com o desempenho, os gestores de recursos humanos, têm interesse em perceber que fatores terão que promover para desenvolver maior satisfação no trabalho nos seus colaboradores

Integrar nesta investigação fatores explicativos, como o *locus de controlo*, o afeto e certas características sócio-demográficas, trata-se de uma tentativa de perceber se essas variáveis fazem parte do modelo explicativo da satisfação no trabalho. O *locus de controlo* diz respeito ao grau em que o indivíduo acredita que controla os acontecimentos da sua vida (ver por exemplo, Ribeiro, 2000); o afeto diz respeito à percepção (positiva ou negativa) que o indivíduo tem dele mesmo e do mundo que o rodeia (ver por exemplo, Crawford & Henry, 2004)). Tais fatores de natureza individual, com uma base disposicional, fazem acreditar que, pessoas que sentem que controlam o que lhes acontece e se responsabilizam pelas suas ações, e que se vêem a si mesmas e ao ambiente empresarial que as rodeia de forma positiva e agradável, podem sentir um bem-estar vívido no trabalho ou na situação de trabalho. A presente investigação destaca o peso destes fatores, evidenciando o papel relevante do afeto positivo. Ainda que não ao nível da análise multivariada, o *locus de controlo*, nomeadamente o *locus de controlo interno*, apresentou uma correlação positiva com a satisfação no trabalho, a nível global. O modelo explicativo integra também a distância em relação ao local de trabalho, o número de horas trabalhadas por semana e o grau de ensino como variáveis explicativas da satisfação no trabalho. Estes resultados teóricos parecem credibilizar a tese dos personalistas, que enfatiza o peso dos fatores individuais e de personalidade na satisfação no trabalho. O facto de a amostra ser constituída por operários de quatro organizações distintas e de diferentes setores de atividade e ser uma amostra com uma dimensão considerável ($n= 268$) dá força ao argumento de

que os fatores enunciados são importantes na compreensão da satisfação no trabalho. No entanto, a vasta literatura anterior conduz a alguma prudência, uma vez que a satisfação no trabalho resultará da interação e do ajustamento entre a pessoa e a organização (condições de trabalho, estilo de liderança, relação com os colegas, salário, perspetivas de progressão na carreira).

2 | REVISÃO DA LITERATURA

2.1 | Incursão em torno do construto satisfação no trabalho

A definição de satisfação no trabalho não é de todo consensual entre os investigadores, não sendo também unânime a compreensão das suas causas

Locke (1976, p.1300) definiu satisfação no trabalho como sendo “um estado emocional positivo ou de prazer, resultante da avaliação do trabalho ou das experiências proporcionadas pelo trabalho”. Locke (1969, 1976), considerou que os fatores causais poderiam ser classificados em dois grandes grupos: eventos e condições de trabalho (trabalho propriamente dito, promoções, reconhecimento, condições e ambiente de trabalho); e agentes do trabalho (colegas e subordinados, supervisores e empresa/organização), assinalando ainda que os fatores causais deveriam ser analisados tendo em atenção as suas inter-relações.

Importa ainda salientar que para Herzberg (2003) existem determinados fatores que apenas evitam a insatisfação, mas não promovem a satisfação. A satisfação no trabalho tem por detrás fatores diferentes daqueles fatores que apenas evitam que o trabalhador esteja insatisfeito.

Para Robbins e Judge (2012), os trabalhadores, que demonstram sentimentos de apreço e interesse sobre o trabalho que exercem, tendem a estar profissionalmente mais satisfeitos, do que os colaboradores que apresentam níveis de desinteresse e indiferença para com o mesmo. Desta forma pode afirmar-se que a satisfação no trabalho é a orientação positiva do indivíduo em relação ao papel que ocupa no seu local de trabalho (Rahman, Akhter, & Khan, 2017).

Importa acrescentar que este interesse por parte dos investigadores, para com o conceito em questão, tem surgido devido ao facto da satisfação no trabalho

ser um dos resultados humanos mais importantes do trabalho e tem sido sempre, implícita ou explicitamente, associado ao desempenho (Cunha et al., 2007).

2.2 | Modelos de satisfação no trabalho

Uma grande diversidade de fatores tem vindo a ser usada para explicar a satisfação no trabalho. Os modelos resultantes, todavia, podem ser agrupados em três grandes tipos: políticas e práticas organizacionais, características da função e características individuais (Cunha et al., 2007). O estudo da satisfação no trabalho poderá, desta forma, ser agrupado em torno de três modelos de investigação, i) Modelo centrado no indivíduo; ii) Modelo centrado nas situações; e iii) Modelo centrado nas interações entre indivíduo e situação.

No que diz respeito ao modelo centrado no indivíduo, e no qual se acredita que as características individuais influenciam a satisfação no trabalho, Arvey et al. (1991) destacam o modelo dos efeitos pessoais específicos. O modelo é orientado para as diferenças individuais e para as variáveis demográficas que se possam relacionar diretamente com a satisfação no trabalho.

O modelo centrado nas situações preconiza que as características da situação são o principal determinante da satisfação no trabalho. Nesta perspetiva, têm sido diversas as variáveis tidas como potencialmente influenciadoras da satisfação no trabalho, no entanto as que são consideradas como as mais representativas são: o clima organizacional, as características do trabalho e a informação social (Cunha et al., 2007).

2.3 | A relação entre locus de controlo e satisfação no trabalho e entre afeto e satisfação no trabalho

Bipp (2010), Ribeiro (2000) e Rotter (1966) defenderam que o locus de controlo é uma característica psicológica que tipifica o grau em que o indivíduo percebe que o que lhe acontece no dia-a-dia é consequência das suas ações e, por isso, pode ser controlado por ele (controlo interno) ou não tem relação com o seu comportamento e, por isso, está fora do seu controlo (controlo externo).

Autores como Barros, Barros e Neto (1989), Cunha et al. (2007), Phares (1978), Rotter (1966) defenderam que os indivíduos com um locus de controlo interno tendem a desenvolver mais esforços de realização e mostrarem maior satisfação

no trabalho. Pelo contrário, os sujeitos com *locus de controlo* externo mostram-se mais agressivos, dogmáticos, desconfiados de si e dos outros, utilizando mais mecanismos de defesa e tendem a estar menos satisfeitos com o trabalho.

Autores como Watson, Clark e Tellegen (1988) e Crawford e Henry (2004) defenderam que a estrutura da afetividade é baseada em duas dimensões/afetos, sendo estes, o afeto positivo e o afeto negativo. Alegaram que o afeto positivo representa vivências aprazíveis subjetivas do indivíduo com o ambiente, demonstrando o grau em que o indivíduo se sente entusiasmado, alerta e ativo. Relaciona-se com a tendência que o indivíduo possui para se focalizar em aspectos positivos acerca dele próprio e do que o rodeia.

Gerhardt e Brown (2006) concluíram que indivíduos com elevados níveis de afeto positivo tendem a evidenciar índices significativos de energia e concentração, possuindo um sentido de bem-estar geral elevado e uma visão agradável sobre eles próprios em termos de relacionamentos pessoais e de êxito. Por outro lado, evidenciam-se como auto eficazes, flexíveis, criativos e persistentes, bem como suscetíveis de experienciar emoções positivas e estados de humor agradáveis.

De acordo com estes autores, e em harmonia com Watson et al. (1988), estes indivíduos apresentam tendencialmente menores índices de absentismo e maior satisfação no trabalho.

Pode definir-se o afeto negativo como sendo a tendência do trabalhador para vivenciar frequentemente sentimentos de aversão e emoções negativas. Indivíduos com elevado nível de afeto negativo são propensos a experimentar menor satisfação no trabalho (Watson et al., 1988). No capítulo onde se apresentam as hipóteses reforçam-se os estudos encontrados e que versam sobre a relação *locus de controlo/satisfação no trabalho* e *afeto/satisfação no trabalho*.

3 | METODOLOGIA

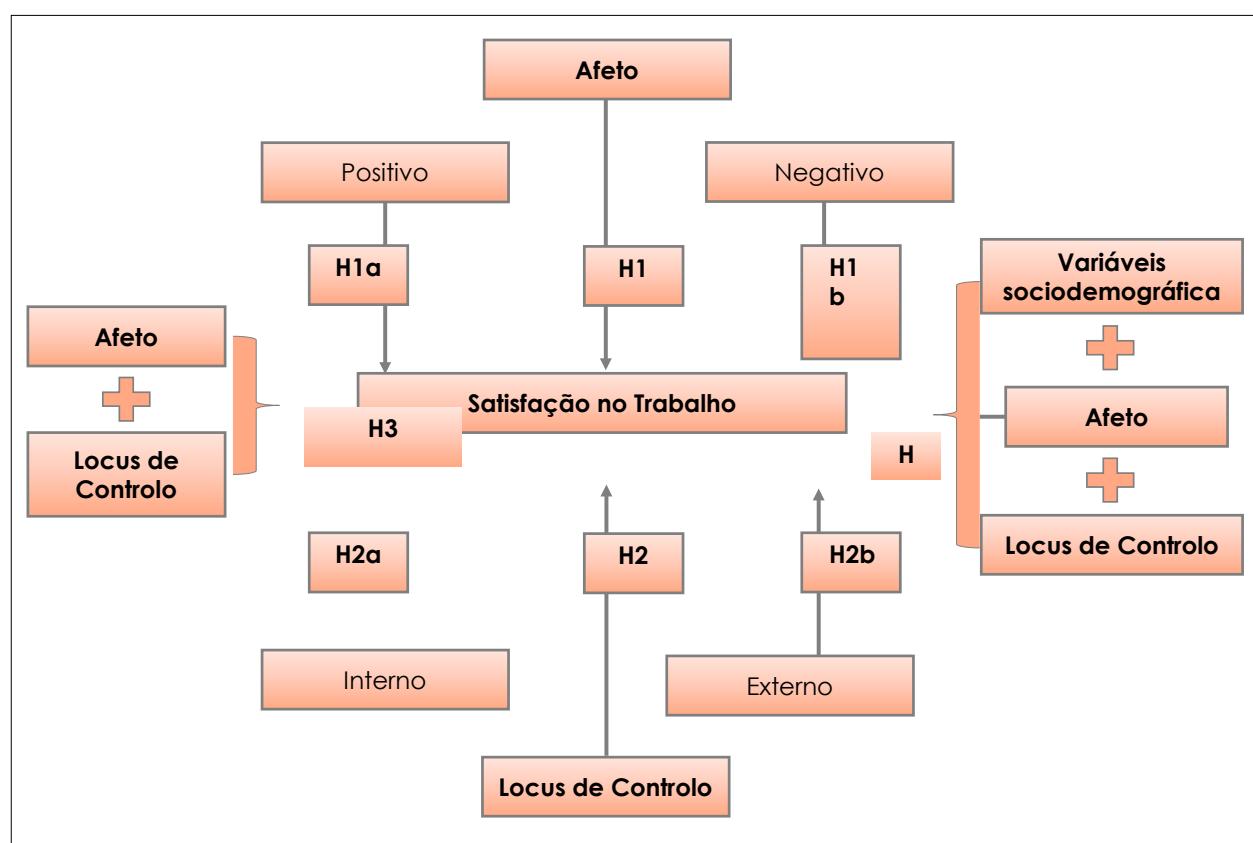
3.1 | Hipóteses

Sendo que algumas características individuais estão fortemente ligadas à satisfação no trabalho, o objetivo deste estudo passa por tentar perceber até que ponto o

afeto positivo/negativo e o *locus* controlo de um indivíduo influenciam o nível de satisfação no trabalho.

Desta forma, considera-se importante avaliar a relação existente entre o nível de satisfação no trabalho, o afeto positivo/negativo e o *locus* controlo interno/externo, controlando as variáveis sociodemográficas estudadas (Figura 1).

Figura 1: Modelo de análise e hipóteses



Fonte: Elaboração Própria

De entre as características individuais, aquelas que parecem influenciar mais a satisfação dos indivíduos no trabalho são, segundo vários autores, o afeto positivo e o afeto negativo, o *locus* de controlo, a autoeficácia, a autoestima e a autoinstrução (Barros et al., 1989; Gerhardt & Brown, 2006; Phares, 1978; Rotter, 1966). Primeiramente, optou-se por estudar o afeto positivo e o afeto negativo e perceber de que forma estes dois constructos se relacionam com a satisfação no trabalho (Chu, Hsu, Price & Lee, 2003; Crawford & Henry, 2004; Gerhardt & Brown, 2006; Seo, Ko & Price, 2004).

Watson (2000) defendeu que o afeto positivo e o afeto negativo são “caravanas energéticas” de recursos positivos ou negativos, defendendo que a capacidade de mobilizar as fontes negativas ou positivas de energia dependerá da avaliação que o próprio indivíduo faz do seu próprio trabalho.

Bouckenooghe et al. (2013) alegaram que um indivíduo que tenha uma tendência disposicional elevada para experimentar emoções negativas, tenderá a apresentar um nível de satisfação no trabalho reduzido, no entanto se este experimentar um estado emocional positivo resultante da avaliação do seu trabalho ou experiência de trabalho, este sentimento pode compensar os efeitos negativos, causados pelo afeto negativo, aumentando assim o seu nível de satisfação.

Watson et al. (1988) concluíram que indivíduos com elevado nível de afeto positivo apresentam maiores níveis de energia, entusiasmo e, por consequência, um nível elevado de desempenho e satisfação no trabalho.

No que diz respeito ao afeto positivo e ao afeto negativo, foi possível encontrar diversos estudos cujos resultados indicam que o afeto positivo se correlaciona positivamente com a satisfação no trabalho e o afeto negativo se correlaciona negativamente com a satisfação no trabalho (Agho, Price, & Mueller, 1992; Bouckenooghe et al., 2013; Connolly & Viswesvaran, 2000; George, 1992; Johnson & Johnson, 2003; Watson, 2000; Watson & Clark, 1984; Watson et al., 1988).

Estes estudos permitem concluir que o afeto positivo e o afeto negativo se assumem como antecedentes importantes na explicação da satisfação no trabalho.

Perante o exposto, pode concluir-se que existe uma relação positiva entre o afeto positivo e a satisfação no trabalho e uma relação negativa entre o afeto negativo e a satisfação no trabalho. Desta forma, estabelece-se que:

H1: O afeto influencia a satisfação no trabalho.

H1a: O afeto positivo influencia a satisfação no trabalho, sendo que a um nível elevado de afeto positivo corresponde um nível elevado de satisfação no trabalho.

H1b: O afeto negativo influencia a satisfação no trabalho, sendo que a um nível elevado de afeto negativo corresponde um nível menos elevado de satisfação no trabalho.

Partindo do pressuposto que o *locus de controlo* é um preditor significativo de satisfação no trabalho (Judge, Amir, Joyce & Carl, 2003), seguidamente optou-se por perceber de que forma este conceito se relaciona com a satisfação no trabalho. Robbins e Judge (2012) definem *locus de controlo* como sendo um dos principais atributos individuais/disposicionais que influenciam a satisfação no trabalho. Segundo os autores, uma quantidade significativa de estudos tem revelado que indivíduos com maior *locus de controlo* externo demonstram menos satisfação no trabalho, apresentando taxas mais altas de absentismo e menor envolvimento com os seus trabalhos quando comparados com os indivíduos que apresentam maior *locus de controlo* interno. Abdulsalam (2015), Bastos (1991), Carneiro e Fernandes (2015), Soares (2007) e Xavier (2005) concluíram que indivíduos com *locus de controlo* interno tendem a estar mais satisfeitos com o seu trabalho do que os indivíduos que apresentem maior predominância de *locus de controlo* externo.

Pelo contrário, o estudo realizado por Blegen (1993) em 173 hospitais concluiu que o *locus de controlo* tem uma moderada a baixa correlação com a satisfação no trabalho. No entanto, pode alegar-se que dada a multiplicidade de países que envolveu o estudo e, consequentemente os diferentes tipos de sociedades, culturas e organizações, este poderá ser um dos motivos para a diferença encontrada nos resultados de Blegen (1993) comparativamente com os estudos analisados anteriormente.

Em contrapartida, trabalhadores com *locus de controlo* externo parecem evidenciar um nível superior de externalidade demonstrando-se mais insatisfeitos com o seu trabalho (Barros et al., 1989; Vijayashreea & Jagdishchandra, 2011).

Tendo por base estes pressupostos, entendeu-se formular as hipóteses que se seguem:

H2: O *locus de controlo* influencia a satisfação no trabalho.

H2a: O *locus de controlo* interno influencia a satisfação no trabalho, sendo que um nível elevado de *locus de controlo* interno corresponde um nível elevado de satisfação no trabalho.

H2b: O *locus de controlo* externo influencia a satisfação no trabalho, sendo que um nível menos elevado de *locus de controlo* externo corresponde a um nível menos elevado de satisfação no trabalho.

H3: O locus de controlo e o afeto têm impacto na satisfação no trabalho.

H4: As variáveis sociodemográficas, o locus de controlo e o afeto são fatores determinantes explicativos da satisfação no trabalho.

3.2 | Instrumentos de pesquisa e medidas usadas

Desta forma, e sendo este estudo de cariz quantitativo, foi utilizado um inquérito por questionário, de administração indireta, composto por três escalas distintas.

O instrumento designado por Job Descriptive Index (JDI) (Índice Descritivo do Trabalho) é uma escala dicotómica da autoria de Smith, Kendall e Hulin (1969), com nova versão de Warr e Routledge (1969). Esta foi traduzida e adaptada para a população portuguesa por Jesuíno, Soczka e Matoso (1983), tendo sido aplicada neste trabalho com o objetivo de avaliar o nível de satisfação no trabalho.

É composta por 67 itens distribuídos por 7 subescalas: organização, remuneração, superior imediato, colegas de trabalho, perspetivas de promoção, trabalho em si mesmo, e subordinados, o que permite medir a satisfação no trabalho em aspectos globais (satisfação geral), e multidimensionais (diferentes facetas do trabalho) (Jesuíno et al., 1983).

Cada questão de cada subescala é precedida de duas alternativas designadas de **S** – Sim e **N** – Não. O score obtido identifica a categoria qualitativa de cada dimensão numa escala de 0 a 100, assim o score mínimo (0) reporta-se a uma resposta de não satisfação (insatisfação) a todos os itens, já o score máximo (100) traduz respostas de total satisfação a todos os itens (Jesuíno et al., 1983).

A Positive and Negative Affect Schedule (PANAS) é uma escala desenvolvida por Watson et al. (1988) para medir o afeto positivo (AP) e o afeto negativo (NA) (Galinha, Pereira, & Esteves, 2014).

Desta forma, para a adaptação e validação da PANAS para a população portuguesa, Galinha e Ribeiro (2005) tiveram a preocupação de respeitar as especificidades da língua portuguesa. Optaram por desenvolver um processo idêntico ao originalmente realizado por Watson et al. (1988) para a construção da PANAS.

Assim sendo, pode concluir-se que a versão portuguesa da PANAS utilizada neste estudo consiste num conjunto de 20 emoções que representam todas as categorias

de emoções de AP e AN da versão original, devendo ser pontuadas pelo inquirido segundo uma escala tipo Likert de 5 pontos sendo que 1 corresponde a “nada ou muito ligeiramente”, 2 a “um pouco”, 3 a “moderadamente”, 4 a “bastante” e 5 a “extremamente”.

Para avaliar o *locus* de controlo recorreu-se à Internal-External Locus of Control Scale (IE), uma escala originalmente elaborada por Rotter (1966), que foi traduzida e validada para a população portuguesa por Barros (1989). Apesar das críticas que ao longo do tempo têm sido imputadas à escala de Rotter (1966), a mesma tem continuado a ser usada em muitas investigações, para avaliação das crenças de controlo em jovens e adultos.

A escala é composta por 29 itens, onde cada item é constituído por duas alternativas de escolha entre A e B: numa, o sujeito tem a possibilidade de controlar o acontecimento (controlo interno); na outra, o sujeito recebe a influência do acontecimento (controlo externo). A pontuação varia entre 0 e 23 pontos no sentido da externalidade, ou seja, quanto mais elevada a pontuação, maior a externalidade.

3.3 | Procedimentos Adotados na Aplicação do Inquérito por Questionário

Durante o período compreendido entre o mês de abril e o mês de outubro, do ano 2018, foram feitas diligências no sentido de contactar, através de carta, e-mail e telefone os administradores das mais diversas empresas selecionadas para o estudo.

Limitou-se o estudo a apenas quatro empresas do Norte do País. A escolha das empresas centralizou-se essencialmente na dimensão das mesmas e à sua localização e proximidade geográfica relativamente à área de residência da investigadora.

Assim, a amostra em análise é constituída por quatro empresas: A, B, C e D, assim codificadas por uma questão de confidencialidade (tabela 1). Trata-se de uma amostra de conveniência.

A Empresa A é uma empresa com capital 100% português com 30 trabalhadores. Opera na área da impressão e acabamento de produtos gráficos.

Tabela 1: Total de inquiridos

EMPRESA	N.º QUESTIONÁRIOS	RESPOSTAS		(%) DE RESPOSTA
		N.º	(%)	
A	30	21	(7,84%)	70%
B	265	125	(46,64%)	47,17%
C	160	94	(35,07%)	58,75%
D	50	28	(10,45%)	56%
	505	268	(100%)	53,07%

A Empresa B é um dos maiores *players* do mercado de interiores de automóveis a nível internacional. Tem duas empresas em Portugal e emprega cerca de 265 trabalhadores.

A Empresa C é uma empresa que apostava essencialmente na importação, exportação, produção, fabricação, comercialização e representação de produtos têxteis, nomeadamente de malhas e afins. A empresa conta, neste momento, com a colaboração de 160 trabalhadores.

A Empresa D é também uma empresa com capital 100% português, opera no setor da construção civil e emprega 50 trabalhadores.

Todas as administrações acederam ao pedido de aplicação do questionário e, em conjunto, foi delineado o método mais correto para a distribuição e recolha dos questionários.

Em suma, foram entregues 505 questionários e recolhidos 268, pelo que, considerando a amostra na sua globalidade, a taxa de resposta total foi de 53,07%.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 | Metodologia de Tratamento de Dados

De forma a dar resposta aos objetivos propostos, foram aplicadas várias metodologias de análise estatística.

As estatísticas descritivas foram utilizadas com o objetivo de caracterizar a amostra.

Os testes de hipóteses foram aplicados de forma a identificar diferenças estatisticamente significativas na média da satisfação no trabalho entre fatores sociodemográficos e entre características de trabalho. O pressuposto de Normalidade foi avaliado com recurso ao teste de Kolmogorov-Smirnov ($n \geq 50$) ou Shapiro-Wilk ($n < 50$). Quando da presença de duas amostras independentes foi utilizado o teste paramétrico t-Student ou o teste não paramétrico de Mann-Whitney. Em contrapartida, o coeficiente de correlação de Pearson (REF) foi aplicado com o objetivo de avaliar a associação linear entre as dimensões da satisfação no trabalho com as variáveis comportamentais. De salientar que esta associação quanto mais próxima estiver dos valores -1 e 1 maior será a intensidade da relação entre as variáveis.

O Modelo de Análise de Regressão Linear Múltipla (MRLM), definido como sendo uma técnica estatística que permite analisar a relação entre uma variável dependente e um conjunto de variáveis independentes (REF), foi aplicado com o intuito de identificar fatores preditivos da satisfação no trabalho.

Com o objetivo de identificar se os fatores comportamentais são preditores simultâneos das subdimensões da escala da satisfação no trabalho, assim como outras possíveis relações diretas e indiretas entre as variáveis, foi aplicada a Análise de Trajetórias (Path Analysis).

A análise dos dados foi feita com recurso ao SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*), versão IBM SPSS Statistics 24.0, e EQS versão 6.1, sendo utilizado um nível de significância de 0,05.

4.2 | Caracterização da amostra

A amostra na sua globalidade é constituída por 268 operários das empresas supra referidas, destes, 180 são do género feminino (67,16%) e 88 (32,84%) pertencem ao género masculino.

A idade média dos inquiridos é de 38 anos (38,27), sendo que a moda se centraliza nos 40 anos. O inquirido mais novo apresenta uma idade de 20 anos e o mais velho possui 63 anos. Relativamente ao estado civil a maioria dos inquiridos ($n=159$) são casados ou encontram-se em união de facto (59,33%), e a minoria ($n=5$) são viúvos (1,87%). Relativamente ao número de filhos, 165 (61,57%) têm filhos e

os restantes 103 (38,43%) não têm. Sendo que, dos inquiridos que responderam afirmativamente, a maioria tem 2 filhos e a minoria apenas 1 filho.

Quando questionados sobre o nível de habilitações literárias que possuíam foi possível constatar que a maioria (n=127) possuía o ensino secundário (47,39%) e apenas 4 inquiridos só sabiam ler/escrever (1,49%).

Atendendo ao tipo de contrato, foi possível verificar que a maioria (n=141) se encontrava com contrato efetivo (52,61%) e apenas 58 inquiridos estavam com contrato a termo incerto (21,64%). Relativamente à distância de casa ao local de trabalho, concluiu-se que a maioria (n=106) reside a uma distância de 1 a 5km (39,55%) e apenas 4,85% dos inquiridos reside a menos de 1km (n=13).

Quando analisados os horários laborais adotados pelas diferentes empresas constatou-se que 139 inquiridos trabalham por turnos (51,87%) e 129 trabalham em horários fixos (48,13%). Sendo que, a maioria (n=188) trabalha de 40 a 44 horas semanais (70,15%) e apenas 9 inquiridos exercem as suas funções laborais durante mais e 50 horas semanais (3,36%).

No que concerne à antiguidade na função, foi possível concluir que as opções de resposta, de 1 a 5 anos e há mais de 10 anos, são as que apresentam maior número de resposta, n=110 (41,04%) e n=101 (37,69%), respetivamente, e a opção de resposta de 6 a 10 anos (n=15) é a que apresenta menor percentagem de resposta (5,60%). Por fim, verifica-se que grande parte das pessoas desempenha funções na empresa no espaço temporal entre 1 a 5 anos (n=123; 45,90%), sendo que, uma minoria trabalha na empresa no espaço entre 6 a 10 anos (n=19; 7,09%).

Assim concebido, e nestas circunstâncias, importa realçar que, numa primeira fase, foi tida em consideração uma análise comparativa dos fatores sociodemográficos em função da satisfação no trabalho. Para o efeito foram analisadas 149 respostas válidas (do total da amostra), com uma idade média de 38,27 (DP=10,8) anos, sendo que 62,4% eram do sexo feminino.

Pela análise da Tabela 2, pode verificar-se que o nível de satisfação médio no trabalho varia em função da distância ao trabalho ($p=0,007$), assim como das horas trabalhadas por semana ($p=0,013$). Sendo assim possível constatar que, os indivíduos que trabalham a uma distância do trabalho superior a 10 Km's

apresentam um nível de satisfação no trabalho estatisticamente superior quando comparados com os restantes. Estatisticamente superior quando comparado com aqueles que trabalham menos de 45 horas por semana.

Tabela 2: Fatores Sociodemográficos vs Satisfação no Trabalho (ST) - Amostra Global

AMOSTRA GLOBAL		
	N	%
Variável		
Sexo		
Missing value	0	
Masculino	88	32,84%
Feminino	180	67,16%
Estado Civil		
Missing value	0	
Casado/União de facto	159	59,33%
Solteiro	83	30,97%
Viúvo	5	1,87%
Divorciado/separado	21	7,84%
Tem filhos?		
Missing value	0	
Sim	165	61,57%
Não	103	38,33%
Habilidades Literárias		
Missing value	3	
Só sabe ler/escrever	4	1,49%
1.º Ciclo	14	5,22%
2.º Ciclo	37	13,81%
3.º Ciclo	53	19,78%
Secundário	127	47,39%
Superior	30	11,19%
Tipo de Contrato		
Missing value	1	
Contrato a termo certo	68	25,37%
Contrato a termo incerto	58	21,64%
Sem termo (efetivo)	141	52,61%

Distância de casa ao trabalho			
Missing value	2		
Menos de 1 Km	13	4,85%	
De 1 a 5 Km	106	39,55%	
De 6 a 10 Km	58	21,64%	
Mais de 10 Km	89	33,21%	
Trabalha por Turnos?			
Missing value	0		
Sim	139	51,87%	
Não	129	48,13%	
Quantas horas trabalha por semana?			
Missing value	0		
Menos de 40	45	16,79%	
De 40 a 44	188	70,15%	
De 45 a 50	26	9,70%	
Mais de 50	9	3,36%	
Há quanto tempo trabalha na atual função?			
Missing value	0		
Menos de 1 ano	42	15,67%	
De 1 a 5 anos	110	41,04%	
De 6 a 10 anos	15	5,60%	
Mais de 10 anos	101	37,69%	
Há quanto tempo trabalha na empresa?			
Missing value	0		
Menos de 1 ano	37	13,81%	
De 1 a 5 anos	123	45,90%	
De 6 a 10 anos	19	7,09%	
Mais de 10 anos	89	33,21%	

Em contrapartida, verifica-se também que os indivíduos que trabalham 45 horas ou mais por semana, apresentam um nível de satisfação médio no trabalho adequado.

Com o objetivo de dar resposta às questões de investigação deste estudo, assim como identificar variáveis explicativas da satisfação no trabalho, foram aplicados modelos de regressão linear múltipla. Após serem validados os pressupostos de aplicação desta metodologia de análise, utilizou-se o método stepwise para a estimativa das variáveis exploratórias que conduzem ao modelo empírico mais

No que se refere às variáveis categóricas, as mesmas foram modificadas em variáveis dummy.

Atendendo à Tabela 3 é possível concluir que 40,7% da variabilidade da satisfação no trabalho é explicada pelo afeto positivo, afeto negativo, distância ao trabalho e pelas habilidades literárias.

Tabela 3: Coeficientes de regressão. Inquiridos: Amostra Geral

	β	t	p	VIF
Constante	473,521	13,542	<0,001	
Afeto Positivo (AP)	4,986	5,997	<0,001	1,058
Afeto Negativo (AN)	- 4,672	- 3,984	<0,001	1,068
Distância ao trabalho (Dist.)	38,647	2,883	<0,005	1,039
Habilidades literárias (Hab.)	55,037	2,845	<0,005	1,030
(R²=40,7% estatística de Dublin-Watson = 1,99)				

Os valores apresentados na Tabela 3 relativos à amostra na sua globalidade permitem corroborar as hipóteses de investigação delineadas inicialmente, relacionadas com o afeto positivo/negativo, ou seja, H1: O afeto influencia a satisfação no trabalho.

Os resultados apresentados permitem assim afirmar que, operários que possuem um afeto positivo mais elevado apresentam uma maior satisfação no trabalho (H1a: O afeto positivo influencia a satisfação no trabalho, sendo que a um nível elevado de afeto positivo corresponde um nível elevado de satisfação no trabalho).

Em contrapartida, aqueles que possuem um afeto negativo mais elevado apresentam um nível inferior de satisfação no trabalho (H1b: O afeto negativo influencia a satisfação no trabalho, sendo que a um nível elevado de afeto negativo corresponde um nível menos elevado de satisfação no trabalho).

Importa salientar que estudos como os de Agho et al. (1992), Bouckenoghe et al. (2013) Chu et al. (2003), Johnson e Johnson (2000) são congruentes com os resultados obtidos neste estudo no que concerne à variável afeto positivo/negativo.

Em contrapartida, no presente estudo foi possível verificar que a variável *locus* de controlo não se comporta como uma variável explicativa do nível médio global da satisfação no trabalho, na presença das restantes. Assim sendo, pode asseverar-se que não se confirmam, H2 onde se supunha que, o *locus* de controlo influenciava a satisfação no trabalho, bem como H2a onde se considerava que, o *locus* de controlo interno influenciava a satisfação no trabalho, sendo que um nível elevado de *locus* de controlo interno corresponderia um nível elevado de satisfação no trabalho, também não se verifica H2b, onde se presumia que o *locus* de controlo externo influenciava a satisfação no trabalho, sendo que um nível menos elevado de *locus* de controlo externo corresponderia a um nível menos elevado de satisfação no trabalho.

Assim sendo, importa referir que apenas o estudo realizado por Blegen (1993) é coincidente com os resultados obtidos, uma vez que também este concluiu que o *locus* de controlo apresenta uma moderada a baixa correlação com a satisfação no trabalho. Em contrapartida, estudos como de Bastos (1991), Soares (2007), Xavier (2005) e Carneiro e Fernandes (2015) não são congruentes com os resultados obtidos, uma vez que todos eles concluíram que existia uma relação positiva entre a satisfação no trabalho e o *locus* de controlo interno e uma relação negativa entre a satisfação no trabalho e o *locus* de controlo externo, salientando ainda que este construto seria um dos principais atributos de personalidade que influenciava o nível médio global da satisfação no trabalho (Robbins & Judge, 2012).

Desta forma, é possível conferir que não se verifica que o afeto e o *locus* de controlo sejam fatores simultâneos explicativos da satisfação no trabalho, pelo que, não se corrobora H3 onde se supunha que o afeto e o *locus* de controlo influenciavam de forma simultânea a satisfação no trabalho.

Relativamente às habilitações literárias, comparativamente com os inquiridos que apresentam um nível de habilitações literárias inferiores, aqueles que possuem o ensino superior apresentam um nível de satisfação médio superior em 55,037.

Assim sendo, pode afirmar-se que, tendo por base os dados obtidos, os operários que apresentam uma maior satisfação no trabalho são também os que trabalham mais horas semanais, apresentam um nível superior de habilitações literárias,

(ensino superior), vivem mais longe do local de trabalho (a mais de 10 Km), e apresentam níveis de afeto positivo superiores. Tais resultados poderão ser supostamente justificados com o facto de estes desejarem ser promovidos e valorizados futuramente pelo trabalho, esforço e empenho que dedicam no presente. Deste modo, pode asseverar-se que se confirma parte de H4, ou seja, as variáveis sociodemográficas, e o afeto podem ser considerados fatores determinantes explicativos da satisfação no trabalho.

Atendendo ao facto do *locus* de controlo não se ter revelado um fator explicativo da satisfação no trabalho, e no sentido de averiguar de forma isolada a existência de uma associação estatisticamente significativa com esta variável, recorreu-se ao coeficiente de Pearson. Desta forma, e recorrendo à Tabela 4 verifica-se que existe uma correlação estatisticamente significativa e negativa entre o *locus* de controlo e a satisfação global no trabalho , entre o *locus* de controlo e a organização , entre o *locus* de controlo e os colegas ($r=-0,205$), entre o *locus* de controlo e as perspetivas de promoção ($r=-0,298$) e entre o *locus* de controlo e o trabalho em si ($r=-0,353$). Esta relação indica-nos que indivíduos com maior *locus* de controlo externo apresentam um nível global inferior de satisfação no trabalho.

Tabela 4: Matriz de coeficientes de correlação de Pearson

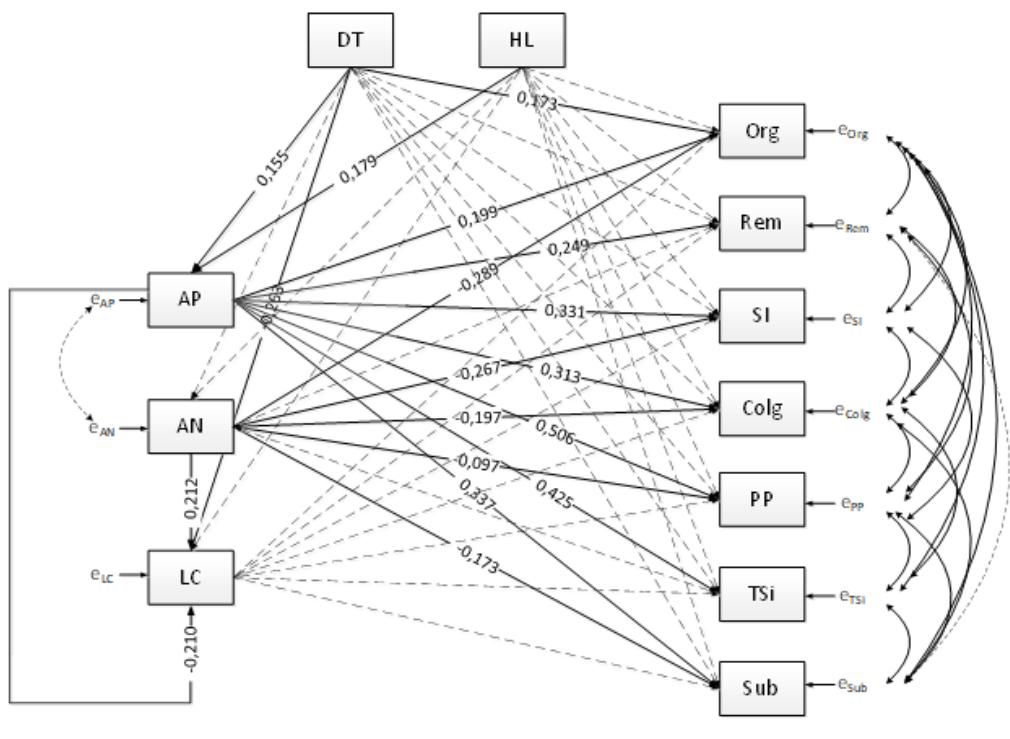
	1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)
Satisfação Global no Trabalho (1)		,246**	779**	601**	753**	736**	823**	760**	718**
Locus de Controlo (2)			,242**	,070	,079	,205**	,298**	,353**	,130
Organização (3)				377**	456**	462**	589**	538**	560**
Remunerações (4)					235**	233**	289**	299**	155**
Superior Imediato (5)						483**	504**	531**	488**
Colegas (6)							529**	512**	509**
Perspetivas de Promoção (7)								623**	532**
Trabalho em Si (8)									455**
Subordinados (9)									

** $p<0,001$

Fonte: Elaboração Própria

A Path Analysis foi aplicada com o objetivo de avaliar o modelo teórico proposto (hipotético), estimando o impacto simultâneo do afeto positivo, afeto negativo e locus de controlo nas dimensões da satisfação no trabalho, controlando as variáveis, distância ao trabalho e habilidades literárias (dado terem sido as variáveis preditivas nos modelos de análise de regressão linear múltipla).

Figura 2: Modelo com Estimativas dos Coeficientes de Regressão Estandardizados



Legenda: **LC** (Locus de Controlo), **AN** (Afeto Negativo), **AP** (Afeto Positivo), **DT** Distância ao Trabalho, **HL** (Habilidades Literárias), **Org** (Organização como um todo), **Rem** (Remuneração), **SI** (Superior Imediato), **Colg** (Colegas), **PP** (Perspetivas de Promoção), **TSi** (Trabalho em si) **Sub** (Subordinados).

Foi aplicado o método de estimação de máxima verossimilhança robusto (Satorra & Bentler, 1994), foram utilizados os índices de ajustamento para avaliar o ajustamento do modelo e o teste de qui-quadrado com a correção de Satorra-Bentler. Os valores de foram calculados para todos os preditores e para as variáveis resultado (Kline, 2011).

Nesta decorrência, considera-se que o modelo estrutural é apropriado para explicar a estrutura correlacional observada entre as variáveis em estudo. Considerando a avaliação efetuada ao modelo proposto e tendo em consideração os resultados obtidos, $S - B\chi^2 = 1,6795, p = 0,43, \frac{S-\chi^2}{gl} = 0,84$, CFI=1, RMSEA<0,0001

(90% IC= [0,000; 0,17]), pode concluir-se que o modelo apresenta um bom ajustamento aos dados.

Assim sendo é possível constatar que existem relações estatisticamente significativas na relação simultânea entre as variáveis disposicionais/individuais vs dimensões da satisfação do trabalho.

A análise do modelo permite concluir que o afeto positivo exerce um impacto significativo e positivo em todas as dimensões da satisfação do trabalho, nomeadamente na organização ($\beta = 0,199$), nas remunerações ($\beta = 0,249$), no superior imediato ($\beta = 0,331$), nos colegas ($\beta = 0,313$), nas perspetivas de promoção ($\beta = 0,506$), no trabalho em si ($\beta = 0,425$) e nos subordinados ($=\beta 0,337$).

Por outro lado, o afeto negativo exerce um impacto significativo, mas negativo, na organização ($\beta = -0,289$), no superior imediato ($\beta = -0,267$), nos colegas ($\beta = -0,197$), nas perspetivas de promoção ($\beta = -0,097$) e nos subordinados ($\beta = -0,173$). Em contrapartida, os trabalhadores que moram a mais de 10Km's do trabalho apresentam níveis elevados de afeto positivo e níveis reduzidos de locus de controlo (menos externalidade) comparativamente com os que moram a menos de 10 Km's. Tais conclusões podem dever-se ao facto de colaboradores com um elevado afeto positivo tenderem a ver o que os rodeia (a organização, o superior, as perspetivas de promoção e os próprios colegas de trabalho) de um modo positivo, tendendo a percecionar um bem estar geral face aos fatores organizacionais, que são dimensões da satisfação no trabalho e que contribuem para a satisfação com o trabalho de uma forma global.

5 | CONCLUSÕES

A satisfação no trabalho representa, porventura, uma das áreas mais estudadas no seio da disciplina do Comportamento Organizacional. Na génese desse interesse está a tradicional “crença” segundo a qual “pessoas mais satisfeitas são pessoas mais produtivas”; sucede que as investigações empíricas nem sempre tem sustentado esse otimismo (Cunha et al., 2016).

Ao destacar o papel preditivo/explicativo do afeto positivo e do afeto negativo na satisfação no trabalho e ao realçar o potencial explicativo de alguns fatores

demográficos (mais horas de trabalho, maior distância em relação ao local de trabalho, possuir um grau de ensino superior), este estudo reaviva o papel secundarizado que as variáveis individuais, demográficas ou de personalidade têm tido por parte da literatura mais recente, nomeadamente, por parte dos estudos que enfatizam as variáveis relacionadas com o contexto de trabalho e situacionais. Não se quer dizer com isto que as variáveis situacionais e relacionadas com a natureza e contexto de trabalho não entrem nos modelos explicativos da satisfação no trabalho, mas pretende-se aqui deixar uma nota de reflexão no sentido de que o debate entre personalistas versus situacionistas está longe do seu fim.

Neste estudo foram mencionados inúmeros fatores que podem ser considerados fatores explicativos da (in)satisfação no trabalho, podendo ser extraída a seguinte linha geral: a satisfação no trabalho poderá ser entendida como resultado da interação e do ajustamento entre as pessoas e a organização. Assim, à organização cabe a tarefa de criar o quadro no seio do qual as pessoas possam sentir-se satisfeitas. Tal pode passar por aspectos como, as condições de trabalho, o estilo de chefia, o comportamento dos colegas, a remuneração e as perspetivas de promoção.

Neste sentido, o presente estudo procurou compreender quais os fatores que realmente influenciavam os níveis de satisfação no trabalho. Assim sendo, considerou-se que, para além dos fatores expostos na escala de JDI (organização com um todo, remunerações, superior imediato, colegas do seu nível, perspetivas de promoção, trabalho em si e subordinados) também os fatores individuais poderão influenciar de forma significativa a satisfação no trabalho, nomeadamente o afeto positivo e o afeto negativo, o locus de controlo e algumas variáveis sociodemográficas.

Perante o exposto os fatores que exercem influência estatisticamente significativa e positiva no nível de satisfação no trabalho dos operários quando analisada a amostra na sua globalidade são o afeto positivo, a distância ao trabalho e as habilitações literárias, sendo que, o afeto negativo apresenta uma influência estatisticamente significativa mas negativa, ou seja, é possível asseverar que, os operários que apresentam uma maior satisfação no trabalho são também

os que trabalham mais horas semanais, possuem o ensino superior, vivem mais longe do local de trabalho, e apresentam níveis de afeto positivo superiores. Tais resultados poderão ser justificados com o facto de estes desejarem ser promovidos e valorizados futuramente pelo trabalho, esforço e empenho que dedicam ao seu trabalho na actualidade, visto que através do método stepwise as perspetivas de promoção explicam em 67,7% o nível médio global de satisfação no trabalho. Outra questão importante prende-se com o facto de a amostra ter uma dimensão considerável ($n= 268$) e ser proveniente de empresas de setores distintos. A especificidade desta amostra pode robustecer as principais conclusões deste estudo, uma vez que os dados não se circunscrevem a um único caso de estudo. Contudo, os resultados podem ter sido influenciados pela maioria de respondentes ser do género feminino.

Importa frisar que a satisfação no trabalho é um fator essencial para o sucesso de melhores empresas. No entanto, apesar do consenso geral sobre esta realidade, este é um fator que continua a ser descurado por demasiadas empresas.

6 | IMPLICAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO

Através dos resultados obtidos é possível afirmar que, é cada vez mais importante, que as empresas aquando do processo de recrutamento e seleção de pessoal utilizem instrumentos que avaliem algumas características individuais, como o afeto positivo e o afeto negativo, o *locus* de controlo, interno e externo. As empresas, deverão também promover a formação na área comportamental para os colaboradores que já laboram na empresa. Devem também, insistir nas práticas promotoras de progressão na carreira, identificando os colaboradores mais competentes. Os profissionais de gestão de recursos humanos devem apostar também no planeamento das carreiras dos seus colaboradores, visto que o fator progressão na carreira surge em evidência neste estudo.

A investigação futura terá que se afastar do debate personalistas versus situacionalistas e nos modelos explicativos de satisfação no trabalho firmar uma perspetiva integrativa, onde cabem as variáveis disposicionais/individuais/demográficas e de personalidade (a que este estudo dá especial relevo), mas

também as variáveis relacionadas com o trabalho e o ambiente de trabalho, variáveis que não podem ser esquecidas nas práticas de gestão de recursos humanos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdulsalam, A. (2015). Effect of locus of control and organizational culture employee satisfaction lg electronic indónesia. *Journal of Business and Management*, 17 (12), 34-39.
- Agho, A., Price, J., & Mueller, C. (1992). Discriminant validity of measures of job satisfaction, positive affectivity and negative affectivity. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65, 185-196.
- Arvey, R., Carter, W., & Buerkley, K. (1991). Job satisfaction: Dispositional and situational influences. Em C. Cooper, & I. Robertson (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (Vol. 6, pp. 359-383). New York: Wiley.
- Barros, A., Barros, J., & Neto, F. (1989). Adaptação da escala de locus de controlo de Rotter. Em J. Cruz, R. Gonçalves, & P. Machado(Eds), *Psicologia e Educação - Investigação e Intervenção* (pp. 337-350). Porto.
- Bastos, A. (1991). Validação da escala de "locus de controle no trabalho" (Spector 1988). *Revista Psico*, 22 (2), 133-154.
- Bipp, T. (2010). What do People Want from their Jobs? The Big Five, core self-evaluations and work motivation. *International Journal of Selection and Assessment*, 18 (1), 28-39.
- Blegen, M. (1993). Nurses' job satisfaction: a meta-analysis of related variables. *Nursing Research*, 42(1), 36-41.
- Bouckenooghe, D., Raja, U., & Nazir, A. (2013). Combined Effects of Positive and Negative Affectivity and Job Satisfaction on Job Performance and Turnover Intentions. *The Journal of Psychology:Interdisciplinary and Applied*, 147 (2), 105-123.
- Carneiro, L., & Fernandes, S. (2015). Bem-estar pessoal nas organizações locus de controle no trabalho. *Revista Psicologia: Organizações e Trabalho*, 15(3), 257-270.

- Chu, C., Hsu, H., Price, J., & Lee, J. (2003). Job satisfaction of hospital nurses: an empirical test of a causal model in Taiwan. *International Nursing Review*, 50, 176-182.
- Connolly, J., & Viswesvaran, C. (2000). The role of affectivity in job satisfaction: a meta-analysis. *Personality and Individual Differences*, 29 (2), 265-281.
- Crawford, R., & Henry, D. (2004). The positive and negative affect schedule (PANAS): construct validity, measurement properties and normative data in a large non-clinical sample. *British Journal of Clinical Psychology*, 43, 245-265.
- Cunha, M., Rego, A., Cunha, R., & Cabral-Cardoso, C. (2007). *Manual de Comportamento Organizacional e Gestão* (6^a ed.). Lisboa: Editora RH.
- Galinha, I., & Ribeiro, J. (2005). Contribuição para o estudo da versão portuguesa da Positive and Negative Affect Schedule (PANAS): II – Estudo psicométrico. *Análise Psicológica*, 219-227.
- Galinha, I., Pereira, C., & Esteves, F. (2014). Versão reduzida da escala portuguesa de afeto positivo e negativo - PANAS-VRP: Análise factorial confirmatória e invariância temporal. *Revista da Associação Portuguesa de Psicologia*, 28 (1), 53-65.
- George, J. (1992). The Role of Personality in Organizational Life: Issues and Evidence. *Journal of Management*, 18 (2), 185–213.
- Gerhardt, M., & Brown, K. (2006). Individual differences in self-efficacy development: The effects of goal orientation and affectivity. *Learning and Individual Differences*, 16 (1), 43-59.
- Herzberg, F. (2003). One more time: How do you motivate employees? *Harvard Business Review*, 87-96.
- Jesuíno, J., Soczka, I., & Matoso, J. (1983). Aferição de uma escala de atitudes para avaliação da satisfação no trabalho. *Psicologia*, 4(1,2), 103-122.
- Johnson, G., & Johnson, W. (2000). Perceived Overqualification, Positive and Negative Affectivity and Satisfaction with Work. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15(2), 167-184.
- Judge, T., Amir, E., Joyce, B., & Carl, T. (2003). The core self-evaluations scale development of a measure. *Personnel Psychology*, 56 (2), 303-331.

- Kline, R. (2011). *Principles and practice of structural equation modelling*. New York: The Guilford Press.
- Lee, T. & Mowday, R. (1987). Voluntarily leaving an organization: an empirical investigation of Steers and Mowday's model of turnover. *Academy of Management Journal*, 30 (4), 721-743.
- Locke, E. (1969). What is job satisfaction? *Organizational Behavior and Human Performance*, 4 (4), 309-336.
- Locke, E. (1976). The nature and causes of job satisfaction. In M. D. (Eds.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (pp. 1297-1349). Chicago: Rand McNally.
- Phares, J. (1978). Locus of Control. H. London & I.E. Exner (Eds.). *Dimensions of Personality*, 263-304.
- Rahman, K.-U., Akhter, W., & Khan, S. (2017). Factors affecting employee job satisfaction: A comparative study of conventional and Islamic insurance. *Cogent Business & Management*, 4, 1-15.
- Rego, A. (2000). Justiça e comportamentos de cidadania organizacional. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 6 (1), 73-94.
- Ribeiro, C. (2000). Em torno do conceito de Locus de Controlo. *Máthesis*, 9, 297-314
- Robbins, S., & Judge, T. (2012). *Organizational Behavior* (15^a ed.). USA: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, 1-28.
- satisfaction: PSU employees. *Serbian Journal of Management*, 6 (2), 193 - 203.
- Satorra, A., & Bentler, P. (1994). Corrections to test statistics and standard errors in covariance structure analysis In A. von Eye & C. C. Clogg (Eds.), *Latent variables analysis: Applications for developmental research*. Thousand Oaks, CA US: Sage Publications, Inc.
- Seo, Y., Ko, J., & Price, J. (2004). The determinants of job satisfaction among hospital nurses: a model estimation in Korea. *International Journal of Nursing Studies*, 41 (4), 437-446.

- Smith, P., Kendall, L., & Hulin, C. (1969). *The measurement of satisfaction in work and retirement*. Chicago: Rand McNally.
- Soares, J. (2007). *Satisfação geral no trabalho dos Enfermeiros. Clima organizacional e características pessoais*. Aveiro: Universidade de Aveiro.
- Steers, R. & Rhodes, S. (1978). Major influences on employee attendance: A process model. *Journal of Applied Psychology*, 63, 391-407
- Vijayashreea, L., & Jagdishchandra, M. (2011). Locus of control and job satisfaction: PSU employees. *Serbian Journal of Management*, 6 (2), 193-203.
- Warr, P., & Routledge, T. (1969). An opinion scale for the study of Manager's Job Satisfaction. *Occupational Psychology*, 43(2), 95-109.
- Watson, D. (2000). *Mood and temperament*. New York: Guilford Press.
- Watson, D., & Clark, L. (1984). Negative affectivity: The disposition to experience aversive emotional states. *Psychological Bulletin*, 96 (3), 465-490.
- Watson, D., Clark, L., & Tellegen, A. (1988). Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063-1070.
- Xavier, V. (2005). *Locus de controle, comprometimento organizacional e satisfação no trabalho: um estudo correlacional*. Uberlândia: Universidade Federal da Uberlândia.
- Zevon, M., & Tellegen, A. (1982). The structure of mood change: An idiographic/Nomothetic analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 111-122.

SINNER OR SAINT INVESTORS: WHO ARE THE BEST PERFORMERS?

José Luis Miralles-Quirós | miralles@unex.es

University of Extremadura, España

María Mar Miralles-Quirós | marmiralles@unex.es

University of Extremadura, España

José Manuel Nogueira | nogueira@ipt.pt

Polytechnic Institute of Tomar, Portugal

ABSTRACT

To sin, or not to sin: that has been the question for many people for a long time, and nowadays that question has moved to the financial markets. The existence of studies which show that investing in the alcohol, tobacco and gambling economic sectors, collectively known as the “Triumvirate of Sin”, is profitable, has created some uncertainty for investors who wonder whether to be socially responsible and not invest in these economic sectors, or be socially irresponsible and try to make their investments perform better. We will show that by implementing an investment strategy based on the Fama-French five-factor model, “saint” investors obtain better portfolio performance, even when transaction costs are taken into consideration, and therefore they are the ones chosen to knock on the door of portfolio performance heaven.

Keywords: Triumvirate of Sin; Socially responsible investments; Fama-French Five-Factor model.

1 | INTRODUCTION

Hong and Kacperczyk's seminal study (2009), in which they document that “sin stock” companies, those firms belonging to the alcohol, tobacco and gambling sectors, collectively known as the “Triumvirate of Sin”, significantly outperform similar comparable stocks, could lead investors to consider these stocks to be a potentially attractive investment opportunity.

That outperformance could imply a disadvantage for other assets such as Socially Responsible Investment (hereinafter SRI) stocks. These have evolved from an initially religious concept to a much broader one and meet the needs of wider investor groups. However, in recent years investors have become aware of the opportunities provided by assets linked to the Sustainable Development Goals (hereinafter, SDGs), the most recent SRI framework. The SDGs, launched in September 2015, are a set of 17 goals, with 169 outcomes and 230 indicators, focusing on solutions to solve some of the most urgent problems facing the world (poverty, clean water, clean energy, decent work, economic growth and climate action, among others). Liston and Soydemir (2010) argue that US sin stocks outperform religious investments. Chong et al. (2006) and Chang and Krueger (2013), use overlapping periods and reach different results, and, more recently, Lobe and Walkhäusl (2016), find no compelling evidence that sin stocks, or socially responsible stocks outperform or underperform each other.

Therefore, there is a question blowing in the wind: is it more profitable to be a socially responsible (saint) investor or a socially irresponsible (sinner) investor? In this paper, we will assume the role of *advocatus diaboli* to look for an answer.

Previous empirical evidence is focused on analysing the performance of different socially responsible and irresponsible stocks or portfolios on the basis of different ratios, or the Fama-French (1993) model and its extensions, in which the research is concentrated on the significance of alpha and beta. However, to the best of our knowledge there is no empirical evidence on developing different strategies based on the value of alphas obtained from the estimation of a Fama-French model for these economic sectors.

Additionally, we will improve on previous empirical evidence by employing Exchange Traded Funds, hereinafter ETFs. These are a portfolio of assets, like mutual funds, but are also easily traded like a stock. Moreover, ETFs have advantages in terms of intraday liquidity, transparency and fiscal efficiency that mutual funds do not have.

Our results show that a simple strategy of taking long (or short or risk-free investment) positions following a positive (or negative) alpha leads to socially responsible investments clearly outperforming irresponsible, ones, even when transaction

costs are considered. Consequently, following our results, investors should be saints instead of sinners.

The rest of the paper is organised as follows. In Section 2, we present a literature review of the topic. In Section 3, we describe the methodology employed to construct alternative strategies. In Section 4, the database is defined and the descriptive statistics are analysed. Section 5 details the empirical results of the proposed investment strategies. Section 6 provides the results of the robustness test. Finally, Section 7 provides the main conclusions.

2 | LITERATURE REVIEW

Investment with socially responsible criteria has evolved substantially from its beginnings in the late 1960s of the twentieth century to the present. Initially, this form of investment was called ethical investment and responded to a diversification practice based on negative screening criteria. More precisely, this type of investment was based on excluding from the investment portfolio “sin” assets, that is, those assets related to alcohol, tobacco and the gambling industry among others, see Renneboog et al. (2008) and Sandberg et al. (2009). However, since the 1990s, this type of investment has evolved towards the use of positive screening criteria. This meant considering, within the portfolio selection and management process, good practices of listed companies and investing in companies commonly called “best-in-class”, see Eccles and Viviers (2011), Goetsche et al. (2016), McWilliams et al. (2016), and Miralles-Quirós et al. (2017).

On the other hand, the existence of studies which show that investing in alcohol, tobacco and gambling economic sectors, collectively known as the “Triumvirate of sin”, is profitable has created some uncertainty among investors. Salaber (2013) finds that sin stocks earn excess returns relative to the market, as well as Fabozzi et al. (2008) who examine a sample of sin stocks across 21 countries finding that they outperform the market in terms of both magnitude and frequency, and Hong and Kacperczyk (2009) show that sin stock companies significantly outperform similar comparable stocks.

However, more recently Richey (2017) finds that investors should not construct a portfolio of sin stocks with the hope of achieving abnormal returns, as well as Blitz and Fabozzi (2017) who employ a similar procedure and find no premium investment opportunities after controlling for the five factors proposed by Fama and French (2015).

Several performance studies have been developed in the empirical literature using different asset pricing models such as the Fama-French (1993) three-factor model, the Carhart (1997) four-factor model or the Fama-French (2015) five-factor model with mixed results. Derwall et al. (2005), Statman and Glushkov (2009) and Chow et al. (2014) among others find that investing in SRI stocks generates positive abnormal returns. On the other hand, Brammer et al. (2006), Derwall and Vermijmeren (2007) and Becchetti and Ciciretti (2009) provide evidence that SRI stocks generate negative abnormal returns.

There are also numerous studies in which portfolio performance is compared with conventional or similar portfolios. Bauer et al. (2006) performed rolling regressions to test for the stability of some asset pricing models, finding evidence that ethical funds do not outperform conventional funds. Mateus et al. (2016) follow the approach proposed by Angelidis et al. (2013) to analyse the performance of a huge set of UK mutual funds. They reveal that both the Fama-French three-factor and the Carhart four-factor models amplify the underperformance of UK equity mutual funds. More recently, Nofsinger and Varma (2014) find evidence that US SRI mutual funds outperform conventional funds during periods of market crises, and underperform them during non-crisis periods. Leite and Cortez (2015) investigate the performance of French SRI funds, and show, in accordance with Nofsinger and Varma (2014), that they significantly underperform compared to conventional funds during non-crisis periods. However, these French SRI funds only match them during market downturns. Finally, Silva and Cortez (2016) focus on green funds that are certified with an SRI label (SRI funds that use environmental criteria in their investment decisions), finding that they tend to underperform the benchmark investments.

In relation to investments that SRI investors avoid, Salaber (2013) finds that a European sin stocks portfolio outperformed a sin-free portfolio over the period 1975-2006 by more than 4%. Hong and Kacperczyk (2009) find that sin stocks earn

positive abnormal returns of about 4.5%. These results are corroborated by Liston and Soydemir (2010) and Kim and Venkatachalam (2011). Durand et al. (2013) find evidence that there is a positive risk-adjusted performance for sinner stocks, but they do not find a negative risk-adjusted performance for saint stocks. More recently, Richey (2016) show that vice portfolios outperform the market portfolio on a risk adjusted basis and provide investors with an alternative to simple passive strategies.

However, as mentioned previously, most of the aforementioned empirical evidence is mainly focused on analysing the performance of asset pricing models or simple portfolios of assets, but there are other lines of study. Kempf and Osthoff (2007), Ziegler et al. (2011), Brzeszczyński and McIntosh (2014), and Berkman and Yang (2019), among others, create portfolios of assets that go long or short following different criteria, and then test the significance of the portfolio returns over different asset pricing models, obtaining dissimilar returns. Following this objective of developing an investment strategy, we adhere to the line of Sarwar et al. (2018) who proposed the use of the five-factor model for developing an investment strategy by suggesting different rebalancing periods for the portfolios, which lead to find profitable strategies when the five-factor model is applied.

3 | METHODOLOGY

The seminal works of Sharpe (1964) and Lintner (1965) propose the CAPM model which claims that investors are only compensated for undiversifiable risk. In their model, alpha and beta coefficients are obtained from regressions of stock returns on market returns.

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + \beta_i (R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Where R_{it} is the asset return for period t , R_f is the risk-free rate, R_{mt} is the return of the value weighted market index for period t , α_i is Jensen's alpha (see Jensen, 1967) β_i is the systematic risk of the asset and ε_{it} is the error term.

Fama and French (1993) expand the CAPM model and add two additional factors which are the SMB size factor (Small Minus Big returns) and the HML value factor (High Minus Low returns).

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + \beta_i (R_{mt} - R_{ft}) + s_i SMB_t + h_i HML_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

This model was extended by Carhart (1997) who included a momentum factor, MOM, which is estimated as the difference between portfolio returns comprising the stocks of winners and losers in the past.

Finally, Fama and French (2015) take into account empirical evidence which suggests that their three-factor model may be incomplete as it fails to capture diverse variations of returns related to profitability and investment, (see Titman et al. (2004) and Novy-Marx (2013)), and propose a five-factor model in which the differences between stocks with robust and weak profitability (RMW) and the stocks of low and high investment firms (Conservative Minus Aggressive, CMA) are included.

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_i + \beta_i (R_{mt} - R_{ft}) + s_i SMB_t + h_i HML_t + r_i RMW_t + c_i CMA_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Our methodology is not based on expected returns but on the alphas of these models, and, more precisely, on the alphas of the Fama-French five-factor model, as it performs best when compared to other asset pricing models. This alpha, which is also known as Jensen's alpha, is the constant (intercept) in these asset pricing models, and "risk adjusts" excess returns for the different factors in the models. It is considered that a statistically significant positive (negative) alpha indicates a superior (inferior) performance of the asset in relation to the market.

We follow the line of the approach proposed by Sarwar et al. (2018) of estimating the Fama-French five-factor model using a rolling window, and then developing a long-only strategy, a long-only with risk free asset strategy, and a long-short strategy in which the signals are provided by Jensen's alpha. Therefore, a buy (sell or investing in risk free asset) signal appears for an asset in period $t+1$ when the alpha for the rolling window ending in period t is positive (negative). Equally weighted portfolios are then estimated among the ETFs considered in each strategy, that is, only those with positive alphas in the long-only strategy, and ten in the other two strategies.

However, we propose some methodological differences with respect to the Sarwar et al. (2018) approach. Firstly, they use monthly data, but instead we opt for using

daily data due to empirical evidence, see Morse (1984), Brown and Warner (1985) and Campbell et al. (1997), among others, which supports the use of daily data instead of monthly data. Secondly, we rebalance our position every day, and evaluate the performance of the proposed strategies by comparing their results following two methods.

The first method, called “style-comparison”, was proposed by Sharpe (1992), Christopherson (1995) and Reilly and Norton (2003), and compares the returns of portfolios that have a similar investment style. Following this method, we consider that portfolios which provide higher mean and cumulated returns are those with better performance.

The second method involves performance measures being “risk-adjusted” to take account of different risk levels. In this case, the Sharpe and Sortino ratios are the most notable, and, once again, higher values are better.

The Sharpe ratio can be defined as the sample mean of excess returns on the risk-free asset, divided by their sample standard deviation. As the risk-free rate we use the yield of a one-month US T-Bill.

$$\text{Sharpe} = \frac{\hat{\mu} - r_f}{\hat{\sigma}} \quad (4)$$

The Sortino ratio (see Sortino and Satchell, 2001, and Sortino, 2009) is very similar to the former, but instead of dividing the excess return by standard sample deviation, it is divided by the downside deviation, which only considers excess returns below zero.

$$\text{Sortino} = \frac{\hat{\mu} - r_f}{\text{Downside deviation}} \quad (5)$$

Thirdly, instead of investing in risk free assets only during periods of recession as Sarwar et al. (2018) do, we opt for investing in these assets when the alpha is negative for the whole out-of-sample period. The main reason for this different procedure is that there are no significant recession periods in the sample we choose, in accordance with US Business Cycle Expansions and Contractions reported by the Federal Reserve Bank of St. Louis.

Finally, a rolling window alpha of the previous 60 months (5-years) is employed instead of the 36-months rolling window used by Sarwar et al. (2018). This leads to

1,570 observations for alphas, and returns for each strategy. Our choice follows the common procedure for assessing time-varying alphas and/or betas of Fama and MacBeth (1973), Griffin (2002), Mishra et al. (2008), Barth et al. (2013), Verheyden et al. (2016) and Zeng (2016), among others. Additionally, Morningstar, a leading provider of investment analysis to the mutual fund industry, uses a default period of 60 months for estimating most of its performance measures.

4 | EMPIRICAL RESULTS

In our study we employ daily returns from 1 February 2008 to 30 April 2019 (amounting to 2,830 usable observations) of twenty ETFs: ten of these have the best scores in the Sustainable Impact Solutions Ratio as reported by ETF Database¹, and are therefore representative of socially responsible investments, while the other ten are those with the highest involvement in the alcohol, tobacco and gambling sectors, and therefore socially irresponsible investments. For each selected goal we have chosen the ETFs with longer inception dates.

As reported in Table 1, the selected socially responsible ETFs are the following: iShares Nasdaq Biotechnology ETF (IBB), Invesco Dynamic Pharmaceuticals ETF (PJP), Invesco Dynamic Biotechnology & Genome ETF (PBE), First Trust NYSE Arca Biotechnology Index Fund (FBT), iShares US Medical Devices ETF (IHI), SPDR S&P Biotech ETF (XBI), First Trust Consumer Staples AlphaDEX Fund (FXG), iShares US Healthcare ETF (IYH), the Health Care Select Sector SPDR Fund (XLV) and the Consumer Staples Select Sector SPDR Fund (XLP). They are mentioned in descending order of their Sustainable Impact Solution value. The exposure of an ETF to Sustainable Impact Solutions is the portfolio weighted average of each company's percentage of revenue generated by Sustainable Impact Solutions goods and services. Additionally, Sustainable Impact Solutions revenue from companies with negative externalities is excluded.

Socially irresponsible ETFs are shown in Table 2 and are the following: Invesco Dynamic Leisure and Entertainment ETF (PEJ), iShares US Consumer Services ETF (IYC), the Consumer Discretionary Select Sector SPDR Fund (XLY), VanEck Vectors Gaming ETF (BJK), Invesco China Real Estate ETF (TAO), Invesco MSCI Global Timber

¹ See <http://etfdb.com>.

ETF (CUT), iShares Global Consumer Staples ETF (KXI), iShares US Telecommunications ETF (IYZ), the Invesco BLDRS Emerging Markets 50 ADR Index Fund (ADRE) and the Invesco BLDRS Asia 50 ADR Index Fund (ADRA). As was previously mentioned, these are the ETFs with the highest involvement in the alcohol, tobacco and gambling sectors.

Tables 1 and 2 display some interesting data about the profiles of the selected ETFs, reflecting their differences. Firstly there are significant dissimilarities in the Sustainable Impact Solution values, where higher values are better, but also in the SRI exclusion criteria (in the fifth column of each table) which reflect the ETFs' percentage exposure to companies flagged for one or more of the standard SRI exclusion factors (alcohol, civilian firearms, gambling, weapons, cluster bombs, landmines, nuclear power, GMOs and tobacco), in which higher values are worse. As expected, the values of both measures are better for socially responsible ETFs from a social point of view, as the sustainable impact percentage is higher (a maximum of 37.12% for the IBB ETF, whilst the highest value for the socially irresponsible ETFs is 11.17%, for KXI ETF). The exclusion criterion is around 0 for most of them (with the exception of XLP ETF). The values for socially irresponsible ETFs are significantly higher, which is worse (with a maximum of 95.46% for the BJK ETF, which is focused on gambling).

Involvement in the "Triumvirate of Sin", investing in the alcohol, tobacco and gambling sectors, is also quite different because there are only two socially responsible ETFs with a high percentage of involvement in alcohol and gambling (FXG and XLP), and these are also those with the worse SRI exclusion criteria. And, as expected, all of the socially irresponsible ETFs have high involvements in at least two of the "sin sectors".

Tables 3 and 4 report the main descriptive statistics and stochastic properties of the ETF returns. On average, socially responsible ETFs had higher returns and lower volatilities than socially irresponsible ones. On the basis of the Anova test, we do not reject the null hypothesis that all the return series for each group of ETFs have the same mean, because the differences are not statistically significant. What is more, the rejection of the null hypothesis of the equality of variances would lead us to conclude that the differences are statistically significant. Skewness is mostly negative and kurtosis is higher than 3 in both groups, therefore the distributions

of returns for all the ETFs are mainly negatively skewed and leptokurtic. Finally, the Jarque–Bera statistic rejects the null hypothesis that the returns are normally distributed in all cases.

Table 1: Profile of Socially Responsible ETFs

Ticker	ETF Name	AUM	Sust. Impact Sol.	SRI Exclusion Crit.	ALCOHOL	TOBACCO	GAMBLING
IBB	iShares Nasdaq Biotechnology ETF	7,059.6	37.12	0.09	0.00	0.00	0.00
PJP	Invesco Dynamic Pharmaceuticals ETF	371.5	25.78	0.00	0.00	0.00	0.00
PBE	Invesco Dynamic Biotechnology & Genome ETF	222.8	23.95	0.00	0.00	0.00	0.00
FBT	First Trust NYSE Arca Biotechnology Index Fund	2,680.6	23.52	1.90	0.00	0.00	0.00
IHI	iShares US Medical Devices ETF	3,343.5	21.47	0.00	0.00	0.00	0.00
XBI	SPDR S&P Biotech ETF	3,864.1	18.29	0.75	0.00	0.00	0.00
FXG	First Trust Consumer Staples AlphaDEX Fund	324.4	18.12	3.73	25.84	0.00	11.91
IYH	iShares US Healthcare ETF	1,997.7	17.20	0.01	1.88	0.00	0.00
XLV	Health Care Select Sector SPDR Fund	17,082.7	16.73	0.00	2.03	0.00	0.00
XLP	Consumer Staples Select Sector SPDR Fund	10,588.4	16.57	12.20	47.30	0.00	27.91

This table displays some profile data of each ETF. AUM is the acronym of Assets Under Management and is expressed in millions of dollars. The fourth column refers to Sustainable Impact Solutions where higher is better and the next one is the Sustainable Responsible Investment Exclusion Criteria where higher is worse. Finally, alcohol, tobacco and gambling columns show the involvement of each ETF on these economic sectors. Values of these five columns are in percentage.

Table 2: Profile of Vice ETFs

Ticker	ETF Name	AUM	Sust. Impact Sol.	SRI Exclusion Crit.	ALCOHOL	TOBACCO	GAMBLING
PEJ	Invesco Dynamic Leisure and Entertainment ETF	60.0	0.02	2.80	69.25	6.85	0.00
IYC	iShares US Consumer Services ETF	847.4	0.41	22.83	62.09	25.14	9.66
XLY	Consumer Discretionary Select Sector SPDR Fund	13,132.5	0.47	26.00	49.88	8.78	6.92
BJK	VanEck Vectors Gaming ETF	26.1	0.00	95.46	74.35	64.8	95.46
TAO	Invesco China Real Estate ETF	57.8	9.38	0.19	69.47	35.26	0.19
CUT	Invesco MSCI Global Timber ETF	147.8	5.73	0.72	2.70	34.06	0.00
KXI	iShares Global Consumer Staples ETF	75.2	11.17	23.87	53.33	32.69	1.14
IYZ	iShares US Telecommunications ETF	421.3	3.25	1.76	0.00	0.00	53.88
ADRE	Invesco BLDRS Emerging Markets 50 ADR Index Fund	125.7	2.65	2.9	32.27	26.59	19.46
ADRA	Invesco BLDRS Asia 50 ADR Index Fund	17.4	3.65	5.65	28.68	18.08	19.12

This table displays some profile data of each ETF. AUM is the acronym of Assets Under Management and is expressed in millions of dollars. The fourth column refers to Sustainable Impact Solutions where higher is better and the next one is the Sustainable Responsible Investment Exclusion Criteria where higher is worse. Finally, alcohol, tobacco and gambling columns show the involvement of each ETF on these economic sectors. Values of these five columns are in percentage.

Table 3: Descriptive Statistics SRI ETFs

	IBB	PJP	PBE	FBT	IHI	XBI	FXG	IYH	XLV	XLP	Equality Test
Mean	0.00047	0.00043	0.00036	0.00061	0.00046	0.00051	0.00032	0.00034	0.00032	0.00024	0.1729 (0.9967)
Std. Dev	0.01559	0.01280	0.01687	0.01735	0.01252	0.01923	0.01065	0.01093	0.01090	0.00881	231.0557 (0.0000)
Skewness	-0.21768	-0.43804	-0.16454	0.02985	-0.46628	-0.11366	-0.37719	-0.30654	-0.27117	-0.39386	
Kurtosis	5.38417	7.54820	5.97780	6.67219	9.25500	5.24662	21.36701	9.64898	13.21789	8.21903	
Jarque-Bera	692.6205	2529.749	1058.374	1590.529	4716.046	601.2562	39845.94	5257.297	12345.81	3285.023	

This table contains the descriptive statistics for the daily return series for the Sustainable Development Goals ETFs for the sample period from February 1, 2008 through April 30, 2019. The last column reports the mean and variance equality tests using the ANOVA and Levene statistics, respectively. Skewness and Kurtosis refer to the series skewness and kurtosis coefficients. The Jarque–Bera statistic tests the normality of the series. This statistic has an asymptotic $\chi^2(2)$ distribution under the normal distribution hypothesis. The p values of these tests are reported in brackets.

Table 4: Descriptive Statistics Vice ETFs

	PEJ	IYC	XLY	BJK	TAO	CUT	KXI	IYZ	ADRE	ADRA	Equality Test
Mean	0.00036	0.00043	0.00044	$-4.96 \cdot 10^{-5}$	$7.58 \cdot 10^{-5}$	$6.53 \cdot 10^{-5}$	0.00018	$3.21 \cdot 10^{-5}$	$-8.55 \cdot 10^{-5}$	$-1.83 \cdot 10^{-5}$	0.4870 (0.8844)
Std. Dev	0.01454	0.01219	0.01377	0.01789	0.01890	0.01555	0.00986	0.01409	0.01821	0.01574	78.8647 (0.0000)
Skewness	-0.12057	-0.25116	-0.42511	-0.17819	0.15890	-0.15061	0.16909	-0.09987	0.13189	0.00797	
Kurtosis	9.39553	9.98743	10.65980	15.19720	9.66879	9.84584	14.86157	12.03393	20.56544	13.49267	
Jarque-Bera	4829.991	5786.945	7003.710	17557.63	5255.997	5536.937	16604.00	9628.108	36390.78	12982.20	

This table contains the descriptive statistics for the daily return series for the Sustainable Development Goals ETFs for the sample period from February 1, 2008 through April 30, 2019. The last column reports the mean and variance equality tests using the ANOVA and Levene statistics, respectively. Skewness and Kurtosis refer to the series skewness and kurtosis coefficients. The Jarque–Bera statistic tests

the normality of the series. This statistic has an asymptotic $\chi^2(2)$ distribution under the normal distribution hypothesis. The p values of these tests are reported in brackets.

At this stage, with the rolling Fama-French five-factor regressions for each ETF estimated, we show in Table 5 the performance of 3 strategies: the long-only strategy, the long-short strategy and the long-risk free strategy. In all of them, the signals are provided by Jensen's alpha, therefore, a long (short or risk-free investment) signal appears as an asset in period $t+1$ when the alpha for the rolling window ending in period t is positive (negative). Due to the initial 60-month rolling window, these results cover the period from 4 February 2013 to 30 April 2019 (amounting to 1,570 usable observations). This interval can be considered the "out-of-sample" period.

Table 5: Performance from alpha's strategies using a 60-month rolling window

Panel A		SRI ETFs			
Trading Strategy		Mean (%)	SD (%)	Sharpe	Sortino
Long only		14.90	19.88	0.7204	1.0120
Long-Short		5.15	12.85	0.3560	0.4950
Long-Risk free		8.98	14.10	0.5957	0.8311
Panel B		VICE ETFs			
Trading Strategy		Mean (%)	SD (%)	Sharpe	Sortino
Long only		9.04	11.87	0.7331	0.9907
Long-Short		-1.84	10.26	-0.2354	-0.3506
Long-Risk free		2.37	2.72	0.6578	0.9179

This table shows portfolio performance after applying the different strategies. The values of mean returns, standard deviations (SD) and cumulative returns (CR) are annualized and reported as percentages. Strategies take a long (short or invest in 1-month US T-Bill) position in the portfolio that have positive (negative) alpha of 60-month rolling window regression

We observe that portfolios formed by socially responsible ETFs provide higher annualized mean and cumulative returns than the vice or socially irresponsible

ETFs for all strategies. The combination of investing in risk free assets and socially responsible ETFs when alphas from the Fama-French five factor models are positive provides greater differences. In these cases, the mean and cumulative returns obtained from the socially responsible ETFs, 8.98% and 55.93% respectively, are almost four times higher than those provided by the vice or socially irresponsible ETFs, which are 2.37% and 14.77% respectively. There are also large differences when the long-only strategy is adopted. Following this strategy with socially responsible ETFs, the highest cumulated return, 92.83%, of all the strategies considered in this paper is obtained. This strategy applied to socially responsible ETFs also provides the highest risk-adjusted performance measure: a Sortino ratio of 1.0120. Finally, it must be pointed out that the long-short strategy clearly provides the worst performance values in both cases. These results are in line with those obtained by Sarwar et al. (2018), where the worst results were provided by the same strategy.

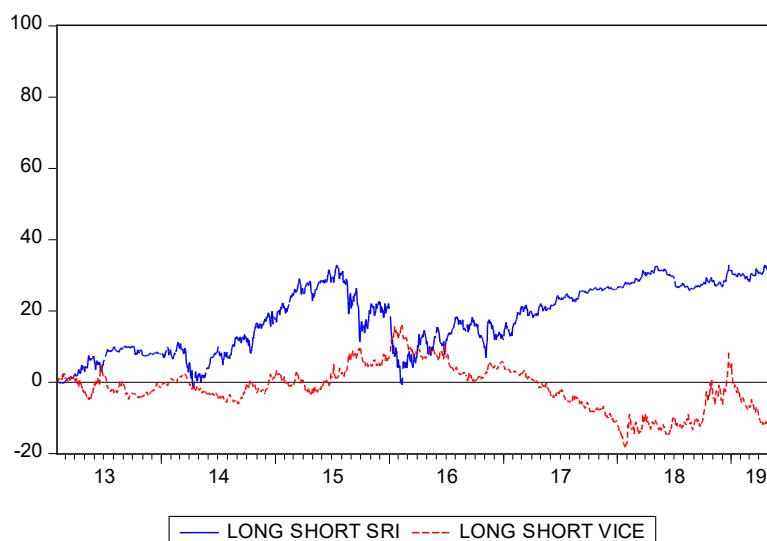
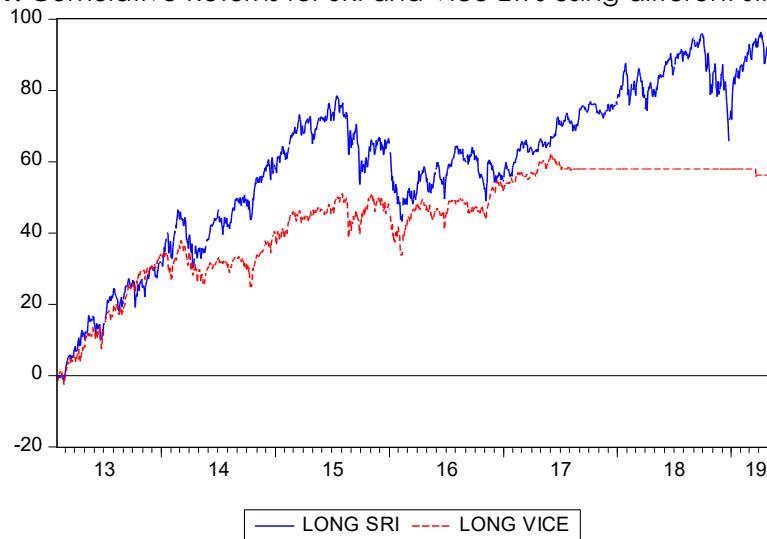
The better performance of socially responsible investments compared to socially irresponsible ones is clearly shown in Figure 1, in which the evolution of each cumulative return is displayed.

From the graphs displayed in Figure 1, especially those related to the first (long-only) and third (long-risk free) strategies, we can detect that the cumulative returns of socially irresponsible ETFs remain almost constant from the middle of 2017 and from the beginning of 2016 respectively. This behaviour can be explained from the results shown in Table 6, which reports the number and percentage of positive and negative alphas over the out-of-sample period for both groups of ETFs.

We can see a clear difference between socially responsible and irresponsible ETFs, as socially responsible ETFs mostly show positive alphas and, therefore, the existence of an investment opportunity. However, most of the socially irresponsible ETFs show negative alphas. More precisely, only those ETFs with a high involvement in the alcohol sector (PEJ, IYC and XLY), along with BJK and, to a lesser degree, TAO, (these are the two first ETFs with more involvement in the tobacco sector but also reporting high involvement in the other two economic sectors), show some positive alphas. In all cases this is lower than 60% of the total over the out-of-sample period, while 8 out of 10 socially responsible ETFs show higher percentages of positive alphas.

Additionally, the better performance of socially responsible ETFs can be explained by the fact that FBT and XBI ETFs, which report the highest percentages of positive alphas (97.76% and 93.25% respectively), are also those with highest mean return (see Table 3). On the other hand, socially irresponsible ETFs with positive alphas also show positive mean returns (see Table 4), but lower than the socially responsible ones. Furthermore, the low profitability of risk-free assets and short positions leads to lower cumulative returns than the socially responsible ETFs. Consequently, we consider that Socially Responsible ETFs are more suitable to be considered for investment by investors than Socially Irresponsible ETFs.

Figure 1: Cumulative Returns for SRI and Vice ETFs using different strategies



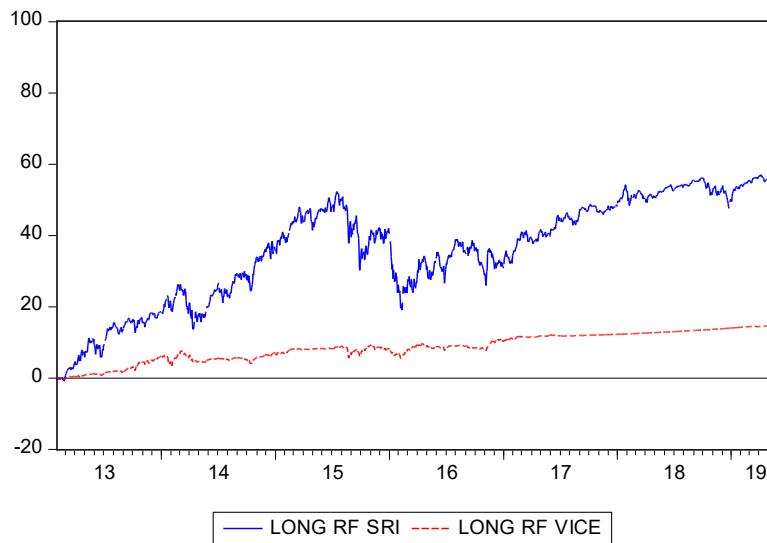


Table 6: Positive and negative alphas over the rolling window

	Socially Responsible ETFs						Socially Irresponsible ETFs				
Ticker	Positive	%	Negative	%		Ticker	Positive	%	Negative	%	
IBB	1,218	77.58	352	22.42		PEJ	722	45.99	848	54.01	
PJP	1,080	68.79	490	31.21		IYC	935	59.55	635	40.45	
PBE	863	54.97	707	45.03		XLY	466	29.68	1,104	70.32	
FBT	1,538	97.96	32	2.04		BJK	145	9.24	1,425	90.76	
IHI	953	60.70	617	39.30		TAO	7	0.45	1,563	99.55	
XBI	1,464	93.25	106	6.75		CUT	0	0	1,570	100	
FXG	1,220	77.71	350	22.29		KXI	0	0	1,570	100	
IYH	1,122	71.46	448	28.54		IYZ	0	0	1,570	100	
XLV	1,083	68.98	487	31.02		ADRE	0	0	1,570	100	
XLP	79	5.03	1,491	94.97		ADRA	0	0	1,570	100	

In order to provide more robustness to our results, we compared them with those obtained from another approach. Following Sarwar et al. (2018), we employed a 36-month rolling window but on daily data to estimate Jensen's alphas. Once again, once the alphas had been estimated, we used daily data to estimate the returns and performance of the portfolio, rebalancing daily.

The results reported in Table 7 show the performance values of the common sample with the 60-month rolling window, that is the aforementioned “out-of-sample” period which covers from 4 February 2013 to 30 April 2019. We observe that once again, investing in socially responsible ETFs provides better performance results than investing in socially irresponsible ETFs because all the performance measures (return and risk adjusted) are higher when socially responsible ETFs are considered. Furthermore, although it is not the main objective of this paper, the better performance of the 60-month rolling window versus the 36-month used by Sarwar et al. (2018) must be highlighted. By comparing the results reported in Tables 5 and 7, we find that most of the return and risk-adjusted performance measures provided when the 60-month rolling window is considered (see Table 5) are higher and better than those reported when the 36-month rolling window is applied.

Table 7: Performance from alpha's strategies using a 36-month rolling window

Panel A		SRI ETFs			
Trading Strategy		Mean (%)	SD (%)	Sharpe	Sortino
Long only		17.19	18.93	0.8847	1.4274
Long-Short		3.75	13.83	0.2391	0.3843
Long-Risk free		8.42	13.04	0.6120	0.9786
Panel B		VICE ETFs			
Trading Strategy		Mean (%)	SD (%)	Sharpe	Sortino
Long only		7.07	13.23	0.5009	0.7858
Long-Short		-3.48	10.31	-0.3807	-0.6456
Long-Risk free		1.54	2.76	0.3976	0.6165

This table shows portfolio performance after applying the different strategies. The values of mean returns, standard deviations (SD) and cumulative returns (CR) are annualized and reported as percentages. Strategies take a long (short or invest in 1-month US T-Bill) position in the portfolio that have positive (negative) alpha of 36-months rolling window regression

Additionally, the expense ratios incurred by ETF managers must be taken into account, because, as pointed out by Blitz and Huij (2012), the average active

fund underperforms the market portfolio by the magnitude of its expenses. The out-of-sample portfolio performance results, taking into account a 0.56% annual expense ratio (which corresponds with the mean of the expense ratios from the ETFs considered in this paper), are shown in Table 8.

We observe that the profitability of our proposal takes into account expense ratios sufficiently, and, once again, the suitability of investing in socially responsible ETFs instead of investing in socially irresponsible ETFs is proved. We find that using a long-only strategy for socially responsible ETFs leads to obtaining a 76.30% cumulative return while the same strategy results in a 52.80% cumulative return on socially irresponsible ETFs. The other two strategies, long-short and long-risk free, also allow investors to obtain positive cumulative returns (7.67% and 31.50% respectively) when socially responsible ETFs are considered, but negative ones (-35.87% and -9.65%) when socially irresponsible ETFs are employed. With respect to the risk-adjusted performance measures (Sharpe and Sortino), four out of six are higher when socially responsible ETFs are used to form the portfolios, and therefore we find more evidence to support their suitability for investing in socially irresponsible ETFs.

Table 8: Performance from alpha's strategies using a 60-month rolling window (considering transaction costs)

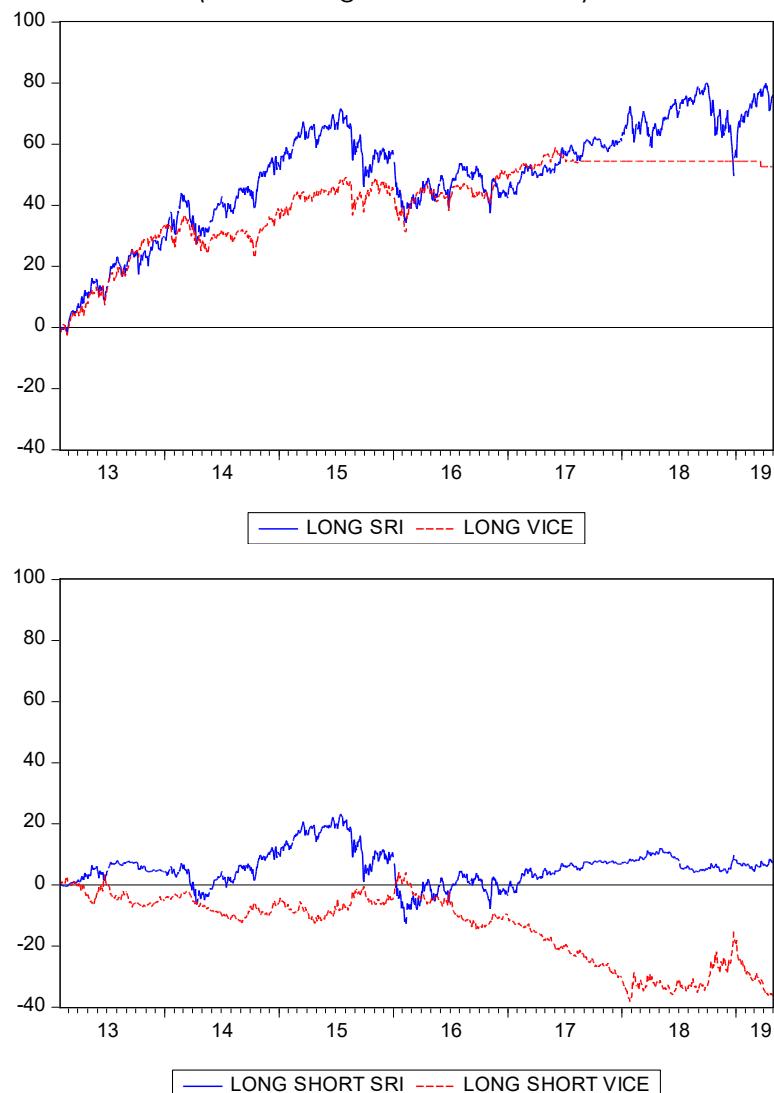
Panel A		SRI ETFs			
Trading Strategy		Mean (%)	SD (%)	Sharpe	Sortino
Long only		12.24	19.88	0.5870	0.8198
Long-Short		1.23	12.85	0.0509	0.0700
Long-Risk free		5.05	14.09	0.3177	0.4382
Panel B		VICE ETFs			
Trading Strategy		Mean (%)	SD (%)	Sharpe	Sortino
Long only		8.47	11.86	0.6653	0.9220
Long-Short		-5.75	10.25	-0.6175	-0.9020
Long-Risk free		-1.54	2.72	-0.7807	-1.0388

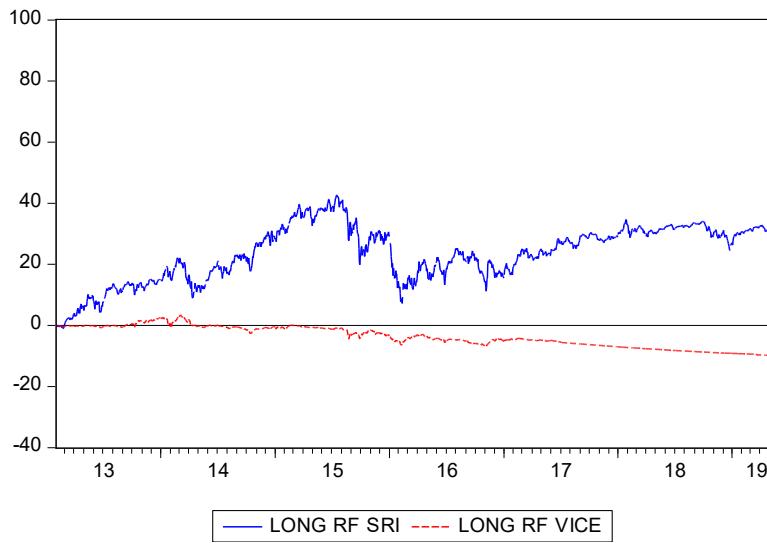
This table shows portfolio performance after applying the different strategies. The values of mean returns, standard deviations (SD) and cumulative returns (CR) are annualized and reported as percentages. Strategies take a long (short or invest

in 1-month US T-Bill) position in the portfolio that have positive (negative) alpha of 60-month rolling window regression

In order to reinforce the better performance of our initial proposal, in Figure 2 we show the cumulative returns of the different strategies proposed for robustness testing, in which we observe that the option of using socially responsible ETFs clearly outperforms the option of investing in socially irresponsible ones.

Figure 2: Cumulative Returns for SRI and Vice ETFs using different strategies
(considering transaction costs)





5 | CONCLUSIONS

Given the different studies showing the profitability of Triumvirate of Sin investments (alcohol, tobacco and gambling), investors may be unsure whether to invest in these sectors and become “sinners”, or remain “saints” and invest in socially responsible sectors.

This paper has analysed this uncertainty by developing different investment strategies based on the value of the alphas obtained from the estimation of the Fama-French five-factor model, instead of following previous empirical evidence focused on testing the performance of asset pricing models.

We have shown that saint investors obtain higher means and cumulative returns, than sinner investors using different rolling windows, even when transaction costs are considered. We have demonstrated the suitability of investing in socially responsible ETFs instead of socially irresponsible ETFs, and the suitability of using a long-only strategy, which is the most profitable.

These results are applicable to individual and institutional investors, who can use these techniques to add social and economic value to their investment strategies.

REFERENCES

- Angelidis, T., Giamouridis, D., & Tessaromatis, N. (2013). Revisiting mutual fund performance evaluation. *Journal of Banking and Finance*, 37(5), 1759-1776. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.01.006>
- Barth, M.E., Konchitchki, Y., & Landsman, W.R. (2013). Cost of capital and transparency. *Journal of Accounting and Economics*, 55(2-3), 206-224. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.01.004>
- Bauer, R., Otten, R., & Rad, A.T. (2006). Ethical investing in Australia: Is there a financial penalty? *Pacific-Basin Finance Journal*, 14(1), 33-48. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2004.12.004>
- Becchetti, L., & Ciciretti, R.. (2009). Corporate social responsibility and stock market performance. *Applied Financial Economics*, 19 (16), 1283-1293. <https://doi.org/10.1080/09603100802584854>
- Berkman, H., & Yang, W. (2019). Country-level analyst recommendations and international stock market returns. *Journal of Banking and Finance*, 103, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.03.018>
- Blitz, D. & Fabozzi, F.J. (2017). Sin stocks revisited: Resolving the sin stock anomaly. *The Journal of Portfolio Management*, 44(1), 105-111. <https://doi.org/10.3905/jpm.2017.44.1.105>
- Brammer, S., Brooks, C., Pavelin, S., 2006. Corporate social performance and stock returns: UK evidence from disaggregate measures. *Financial Management*, 35 (3), 97-116. <https://doi.org/10.1111/j.1755-053X.2006.tb00149.x>
- Brown, S. J., & Warner, J. B. (1985). Using daily stock returns: the case of event studies. *Journal of Financial Economics*, 14, 3-31. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(85\)90042-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(85)90042-X)
- Brzeszczyński, J. & McIntosh, G. (2014). Performance of portfolios composed of British SRI stocks. *Journal of Business Ethics* 120(5), 335-362. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1541-x>
- Campbell, J., Lo, A., & MacKinlay, C. (1997). *The Econometrics of Financial Markets*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

- Carhart, M. (1997). On persistence in mutual fund performance. *Journal of Finance*, 52, 57-82. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb03808.x>
- Chang, C.E., & Krueger, T.M. (2013.) The VICEX fund: recent shortcomings of a long-run success story. *Journal of Management and Sustainability*, 3(3), 131-141. <https://doi.org/10.5539/jms.v3n3p131>
- Chong, J., Her, M., & Phillips, G.M. (2006). To sin or not to sin? Now that's the question. *Journal of Asset Management*, 6(6), 406-417. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jam.2240191>
- Chow, G. W., Durand, R. B., & Koh, S. (2014). Are ethical investments good? *Australian Journal of Management*, 39(4), 645-665. <https://doi.org/10.1177/0312896213516327>
- Christopherson, J.A. (1995). Equity style classifications. *Journal of Portfolio Management*, 21, 32-43. <https://doi.org/10.3905/jpm.1995.409520>
- Derwall, J., Guenster, N., Bauer, R., & Koedijk, K. (2005). The eco-efficiency premium puzzle. *Financial Analysts Journal* 61, 51-63. <https://doi.org/10.2469/faj.v61.n2.2716>
- Derwall, J., & Verwijmeren, P. (2007). CSR and the cost of equity capital. In: Derwall, J. (Ed.), *The Economic Virtues of SRI and CSR* (ERIM Ph.D. Series Research in Management). Haveka, 193-213.
- Durand, R.B., Koh, S. & Limkriangkrai, M. (2013). Saints versus sinners. Does morality matter? *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 24, 166-183. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2012.12.002>
- Eccles, N. S., & Viviers, S. (2011). The Origins and Meanings of Names Describing Investment Practices that Integrate a Consideration of ESG Issues in the Academic Literature. *Journal of Business Ethics* 104 (3), 389-402. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0917-7>
- Fabozzi, F., Ma, K. & Oliphant, B. (2008). Sin stock returns. *The Journal of Portfolio Management*, 35(1), 82-94. <https://doi.org/10.3905/JPM.2008.35.1.82>
- Fama, E.F., & French, K.R. (1993). Common risk factors in the returns on stocks and bonds. *Journal of Financial Economics*, 33, 3-56. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(93\)90023-5](https://doi.org/10.1016/0304-405X(93)90023-5)

- Fama, E.F., & French, K.R. (2015). A five-factor asset pricing model. *Journal of Financial Economics*, 116(1), 1-22. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.10.010>
- Fama E. F., & MacBeth J. D. (1973). Risk, return, and equilibrium: Empirical tests. *The Journal of Political Economy*, 81(3), 607-636. <https://www.jstor.org/stable/1831028>
- Goettsche, M., Steindl, T. & Gietl, S. (2016). Do customers affect the value relevance of sustainability reporting? Empirical evidence on stakeholder interdependence. *Business Strategy and the Environment* 25 (3), 149-164. <https://doi.org/10.1002/bse.1856>
- Griffin, J.M. (2002). Are the Fama and French factors global or country specific? *Review of Financial Studies*, 15(3), 783-803. <https://www.jstor.org/stable/2696721>
- Hong, H., & Kacperczyk, M., (2009). The price of sin: the effects of social norms on markets. *Journal of Financial Economics*, 93, 15-36. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2008.09.001>
- Jensen, M.C. (1967). The performance of mutual funds in the period 1945-1964. *Journal of Finance*, 23(2), 389-416. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00815.x>
- Kempf, A., & Osthoff, P. (2007). The effect of socially responsible investing on portfolio performance. *European Financial Management*, 13, 908-922. <https://doi.org/10.1111/j.1468-036X.2007.00402.x>
- Kim, I., & Venkatachalam, M. (2011). Are sin stocks paying the price for accounting sins? *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(2), 415-442. <https://doi.org/10.1177/0148558X11401222>
- Leite, P., & Cortez, M.C. (2015). Performance of European socially responsible funds during market crises: Evidence from France. *International Review of Financial Analysis*, 40, 132-141. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.05.012>
- Lintner, J. (1965). The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets. *Review of Economics and Statistics*, 47, 13-37. <https://doi.org/10.2307/1924119>
- Liston, D., & Soydemir, G. (2010). Faith-based and sin portfolios: an empirical inquiry into norm-neglect vs norm-conforming investor behavior. *Managerial Finance*, 36(10), 876-885. <https://doi.org/10.1108/03074351011070242>

Lobe, S. & Walkhäusl, C. (2016). Vice versus virtue investing around the world. *Review of Managerial Science*, 10(2), 303-344. <https://doi.org/10.1007/s11846-014-0147-3>

Mateus, I.B., Mateus, C., & Todorovic, N. (2016). UK equity mutual fund alphas make a comeback. *International Review of Financial Analysis*, 44, 98-110. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.01.004>

McWilliams, A., Parhankangas, A., Coupet, J., & Welch, E. (2016). Strategic decision making for the triple bottom line. *Business Strategy and the Environment* 25 (3), 193-204. <https://doi.org/10.1002/bse.1867>

Miralles-Quirós, M.M., Miralles-Quiros, J.L., & Arraiano, I.G. (2017). Sustainable Development, Sustainability Leadership and Firm Valuation: Differences across Europe. *Business Strategy and the Environment* 26(7), 1014-1028. <https://doi.org/10.1002/bse.1964>

Mishra, S., DeFusco, R.A., & Prakash, A.J. (2008). Skewness preference, value and size effects, *Applied Financial Economics*, 18(5), 379-386, <https://doi.org/10.1080/09603100600892855>

Morse, D. (1984). An econometric analysis of the choice of daily versus monthly returns in tests of information content. *Journal of Accounting Research*, 22(2), 605-623. <https://doi.org/10.2307/2490667>

Nofsinger, J., & Varma, A. (2014). Socially responsible funds and market crises. *Journal of Banking and Finance*, 48, 180-193. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.016>

Novy-Marx, R. (2013). The other side of value: The gross profitability premium. *Journal of Financial Economics*, 108(1), 1-28. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.01.003>

Reilly, F.K., & Norton, E.A. (2003). Investments, 6th Ed. Mason, Ohio: Thompson-Southwestern.

Renneboog, L., Ter Horst, J., & Zhang, C. (2008). Socially responsible investments: Institutional aspects, performance, and investor behaviour. *Journal of Banking and Finance*, 32, 1723-1742. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.12.039>

Richey, G.M. (2016). Sin Is In: An Alternative to Socially Responsible Investing? *The Journal of Investing*, 25(2), 136-143. <https://doi.org/10.3905/joi.2016.25.2.136>

Richey, G.M. (2017). Fewer reasons to sin: a five-factor investigation of vice stock returns. *Managerial Finance*, 43(9), 1016-1033. <https://doi.org/10.1108/MF-09-2016-0268>

Salaber, J. (2013). Religion and returns in Europe. *European Journal of Political Economy*, 32, 149-160. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2013.07.002>

Sandberg, J., Juravle, C., Hedesström, T.M., & Hamilton, I. (2009). The Heterogeneity of Socially Responsible Investment. *Journal of Business Ethics* 87 (4), 519-533. <https://doi.org/10.1007/s10551-008-9956-0>

Sarwar, G., Mateus, C. & Todorovic, N. (2018). US sector rotation with five-factor Fama–French alphas. *Journal of Asset Management*, 19, 116-132. <https://doi.org/10.1057/s41260-017-0067-2>

Sharpe, W.F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance*, 19, 425-442. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1964.tb02865.x>

Sharpe, W.F. (1992). Asset allocation: management style and performance measurement. *Journal of Portfolio Management*, 18, 7-19. <https://doi.org/10.3905/jpm.1992.409394>

Silva, F., & Cortez, M.C. (2016). The performance of US and European green funds in different market conditions. *Journal of Cleaner Production*, 135, 558-566. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.112>

Sortino, F., & Satchell, S.E. (2001). Managing Downside Risk in Financial Markets: Theory, Practice and Implementation. Butterworth-Heinemann.

Sortino, F. (2009). The Sortino Framework for Constructing Portfolios Focusing on Desired Target Return™ to Optimize Upside Potential Relative to Downside Risk. Elsevier Science.

Statman, M., & Glushkov, D. (2009). The wages of social responsibility. *Financial Analysts Journal*, 65, 33-46. <https://doi.org/10.2469/faj.v65.n4.5>

Titman, S., Wei, K.C.J., & Xie, F. 2004. Capital Investment and Stock Returns. *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 39(4): 677-700. <https://doi.org/10.1017/S0022109000003173>

Verheyden, T., De Moor, L., & Vanpée, R. (2016). Mutual fund performance: a market efficiency perspective. *Investment Analyst Journal*, 45(1), 1-15. <https://doi.org/10.1080/10293523.2015.1125058>

Zeng, Y. (2016). Institutional investors: Arbitrageurs or rational trend chasers. *International Review of Financial Analysis*, 45, 240-262. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.03.006>

Ziegler, A., Busch, T., & Hoffmann, V.H. (2011). Disclosed corporate responses to climate change and stock performance: An international empirical analysis. *Energy Economics*, 33(6), 1283-1294. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2011.03.007>

DESIGN DE PROTÓTIPO PARA PESSOA SEM-ABRIGO

CONTRIBUTOS DE SUSTENTABILIDADE

PROTOTYPE DESIGN FOR HOMELESS PEOPLE

SUSTAINABILITY CONTRIBUTIONS

Leonilde Reis | leonilde.reis@esce.ips.pt

Escola Superior de Ciências Empresariais, Instituto Politécnico de Setúbal, Setúbal, Portugal,

Clara Silveira | mclara@ipg.pt

Escola Superior de Tecnologia e Gestão, Instituto Politécnico da Guarda, Guarda, Portugal,

Luísa Cagica Carvalho | luisa.c.carvalho@esce.ips.pt

Escola Superior de Ciências Empresariais, Instituto Politécnico de Setúbal, Setúbal e CEFAGE – Universidade de Évora, Portugal

Carlos Mata | carlos.mata@ips.pt

Escola Superior de Ciências Empresariais, Instituto Politécnico de Setúbal, Setúbal, Portugal,

Rui Madeira | rui.madeira@estsetubal.ips.pt

Escola Superior de Tecnologia Setúbal, Instituto Politécnico de Setúbal, Setúbal, Portugal,

RESUMO

A utilização das Tecnologias de Informação e Comunicação, em contexto de organizações sociais, pode constituir valor acrescentado no sentido de potenciar soluções integradoras nomeadamente para a criação de condições de trabalho e partilha de informação entre equipas multidisciplinares facilitando a resolução de problemas complexos. O objetivo deste trabalho é apresentar o design de um protótipo, que enquadre as estratégias de integração de Pessoa sem-abrigo e contemple preocupações nas diversas dimensões da sustentabilidade com suporte das Tecnologias de Informação e Comunicação. A metodologia de suporte ao estudo é a *Design Science Research*, no sentido de identificar, definir, desenvolver, demonstrar, avaliar e comunicar os resultados do protótipo para a integração de Pessoa sem-abrigo. O protótipo será desenvolvido num pressuposto de utilização em contexto organizacional por uma equipa multidisciplinar no sentido de permitir a cooperação das diversas entidades envolvidas. Sendo este um contributo para a concretização dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

(ODS), como erradicar a pobreza (ODS 1) através de parcerias (ODS 17), permitindo a implementação de estratégias de mobilização de recursos, criando uma solução integradora no âmbito das comunidades sustentáveis (ODS 11), reduzindo as desigualdades (ODS 10). Os resultados desta investigação mostram como podem ser desenvolvidas soluções em parceria com instituições locais, neste caso com a Cáritas de Setúbal, para colmatar problemas de natureza social.

Palavras-chave: design; inovação social; sustentabilidade em tecnologias de informação e comunicação; tecnologias de informação e comunicação

ABSTRACT

The use of Information and Communication Technologies in the context of social organizations can provide added value in order to foster integrative solutions, namely for the creation of working conditions and information sharing among multidisciplinary teams, facilitating the resolution of complex problems. The aim of this paper is to present the design of a prototype that fits homeless person integration strategies and addresses concerns in the various dimensions of sustainability supported by Information and Communication Technologies. We use the Design Science Research methodology in order to identify, define, develop, demonstrate, evaluate and communicate the prototype results for the integration of homeless people. The prototype will be developed under the assumption of use in an organizational context by a multidisciplinary team, aiming to allow the cooperation of the various entities involved. This is a contribution to achieving the Sustainable Development Goals (SDGs), such as eradicating poverty (SDG 1) through partnerships (SDG 17), enabling the implementation of resource allocation strategies, creating an integrative solution within communities. (SDG 11), reducing inequalities (SDG 10). The main results of this research suggest how to develop, in partnership with local organizations (Caritas – Setúbal), solutions to solve social problems.

Keywords: design; information and communication technologies; social innovation; sustainability in information and communication technologies

1 | INTRODUÇÃO

A crescente divulgação da utilização das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e dos Sistemas de Informação (SI), como suporte às atividades da gestão de pessoas, pode constituir vantagem competitiva e um contributo para a promoção de modelos de desenvolvimento mais sustentáveis e inclusivos no longo prazo.

O artigo apresentado pretende constituir uma contribuição no sentido de conhecer as práticas instituídas nas organizações no domínio da caracterização da situação de Pessoa sem-abrigo (Psa), criando uma ferramenta de gestão de informação que auxilie e promova a inclusão social de pessoas em situação de vulnerabilidade social.

Pretende-se assim, guardar a informação sobre as diversas valências de Psa nomeadamente experiências profissionais que tenham tido, laços familiares, enquadramento regional na vertente onde está atualmente e no que se refere à sua naturalidade, gostos pessoais, interesses pessoais, situação de saúde, etc. permitindo a identificação de possibilidades de inclusão social.

O artigo apresenta uma das componentes do design do protótipo no que se refere à modelação de dados e mais concretamente a análise de requisitos no sentido de definir a informação necessária ao protótipo bem como os atores envolvidos no sistema. Considera-se que com base nesta sistematização da informação será possível potenciar a prestação de serviços.

2 | REVISÃO DE LITERATURA

A revisão da literatura, é baseada no domínio da inovação social, sustentabilidade em desenho de software, boas práticas em segurança de informação e nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).

2.1 | Inovação Social

Atualmente temos ao nosso dispor muita literatura sobre inovação, porém o conceito de inovação social está ainda pouco explorado (Carvalho e Viana, 2019).

Podemos entender o conceito de inovação social como a inovação que ocorre ao nível da prática social (Lisetchi e Brancu, 2014). Em termos comparativos a inovação social representa um aspeto distintivo da inovação tecnológica que se traduz na sua estrutura intangível (Howaldt e Schwarz, 2010), mas também diferem em termos de objetivos e de resultados (Hochgerner, 2010). Ainda que alguns autores refiram não existem fronteiras claras entre a inovação social e os outros tipos de inovação (Murray, Caulier-Grice e Mulgan, 2010), pois a inovação social pode ocorrer no setor público, mas também noutros setores (privado ou sem fins lucrativos) ou num espaço entre estes setores. Mulgan (2006) refere que a inovação social diz respeito a atividades e serviços motivados por objetivos e respostas a necessidades sociais principalmente difundidas por organizações cujo o seu principal propósito é social.

Podemos afirmar que a inovação social inclui novas práticas (conceitos, políticas, instrumentos, novas formas de cooperação e de organização). Métodos, processos e regulação são desenvolvidos e adotados por cidadãos, consumidores, políticos, por forma a responder a determinados requisitos sociais e para resolver desafios sociais de um modo melhor do que se faria anteriormente (European Commission, 2013). Bignetti (2011), definiu inovação social como as ideias ou ações novas ou melhoradas do conhecimento para responder a necessidades sociais em diversas áreas da sociedade. Os desafios sociais que uma sociedade enfrenta atualmente mobiliza as sociedades para a resolução de um conjunto de problemas e de necessidades através da criatividade da sociedade civil, das instituições públicas e privadas reforçando a importância de termos uma sociedade mais solidária, inovadora e baseada no conhecimento.

BEPA (2010) argumentou que os desafios sociais enquadram-se em oportunidades sociais e/ou económicas que são criadas e justificadas por necessidades para a promoção de políticas públicas que encorajem a inovação social para alcançar:

- 1) Disponibilização de serviços para a sociedade e cidadãos, usáveis e úteis para a vida quotidiana;
- 2) Disponibilização de serviços pelo governo tornando a inovação social sustentável no longo prazo;
- 3) Criação de novos negócios e do empreendedorismo.

A secção seguinte abordará no contexto dos desafios sociais os objetivos para o milénio para o desenvolvimento sustentável.

2.2 | Objetivos do Desenvolvimento Sustentável

Em 25 de setembro de 2015, a Assembleia Geral das Nações Unidas, adotaram a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável (UNDP, 2015), definindo 17 objetivos (ver figura 1) e 169 metas, abrangendo as dimensões sociais, económicas e ambientais em todo o mundo. Os objetivos colocam o enfoque nas pessoas, nos direitos humanos e na resposta às crescentes desigualdades sociais, tal como integram preocupações centrais como a paz, a segurança e as alterações climáticas.

Para monitorizar o grau de concretização das metas dos ODS, foram definidos, 244 indicadores, podendo cada país selecionar e considerar as metas/indicadores mais relevantes face ao seu contexto.

Neste âmbito, o Instituto Nacional de Estatística (INE) disponibiliza, desde abril de 2017, uma plataforma de dados com indicadores ODS disponíveis para Portugal.

Figura 1: Objetivos de Desenvolvimento Sustentável



Fonte: <https://www.ods.pt>

No âmbito do estudo de Psa destacamos os seguintes ODS:

1 – Erradicar a Pobreza: a pobreza é uma condição que afeta o acesso a habitação digna, alimentação adequada, os cuidados de saúde, a educação de qualidade e o acesso a trabalho que permita o desenvolvimento pessoal.

Segundo INE (2018), 18,3% da população em Portugal estavam em risco de pobreza em 2016. Importa salientar, que a percentagem de pessoas em risco de pobreza em Portugal é superior ao valor obtido na União Europeia. As crianças são o grupo populacional mais afetado pelo risco de pobreza. O estudo menciona ainda que o género também afeta de forma distinta no que se refere ao risco de pobreza.

10 – Reduzir as Desigualdades: as desigualdades sociais resultam de múltiplas condições, como desigualdades territoriais, de género ou idade, de classe social, de recursos, educacionais entre outros.

Neste sentido, este ODS procura combater as desigualdades socioeconómicas e as disparidades regionais, através do desenvolvimento de estratégias de promoção de justiça social, associado à igualdade de oportunidades. Assim, visa combater a pobreza e a exclusão social, abrangendo áreas tais como a saúde, a educação, um mercado de trabalho mais justo e inclusivo, a repartição de rendimentos mais equilibrada, garantir os mínimos sociais aos cidadãos mais vulneráveis (RP, 2017).

11 – Cidades e Comunidade Sustentáveis: este objetivo visa tornar as cidades e comunidades inclusivas, sendo incubadoras da inovação e crescimento e impulsionadoras do desenvolvimento sustentável.

17 – Parcerias para o Desenvolvimento: para alcançar o desenvolvimento sustentável é fundamental a parceria entre governo, setor privado e a sociedade civil, onde os objetivos são compartilhados e centrados nas pessoas e no planeta.

Importa salientar, que os ODS não podem ser analisados de forma isolada, dado que a melhoria de um ODS terá impacto(s) positivo(s) e/ou negativo(s) em outro(s) ODS.

2.3 | TIC em Contexto Social

Atualmente as organizações estão dependentes dos SI e das TIC. Considera-se que, essa dependência deverá ser potenciada no sentido de prestar serviços integrados e otimizados à população. As TIC poderão constituir valor acrescentado em contexto social no sentido de agilizar o tratamento e partilha da informação e contribuir para o incremento dos fatores de sustentabilidade.

O setor das TIC deve ter preocupações de implementação de políticas de Green IT contribuindo, de forma ativa, para a sustentabilidade do setor (Reis & Silveira, 2020). Assim, é importante que quando se inicia um projeto ele tenha subjacente políticas de sustentabilidade replicáveis nos diversos departamentos, reforçando-se a sua importância para a organização e a pertinência dos resultados alcançados numa ótica de sustentabilidade.

A sustentabilidade no contexto das TIC, nomeadamente nas organizações sem fins lucrativos deverá ser uma preocupação vincada. Considera-se também que, (Russo & Reis, 2019a), face aos constrangimentos financeiros e de inovação tecnológica, as empresas ainda serão resistentes à mudança de paradigma. Contudo as organizações de cariz social independentemente dos fatores enumerados debatem-se também com um conjunto de condicionantes de funcionamento implícito à sua condição.

Os constantes avanços tecnológicos (Landum & Reis, 2012), têm motivado algumas mutações ao nível das TIC, propiciando, nos últimos anos, à sociedade em geral, e com relevância no que se refere ao conceito de *cloud computing*, que se assume como um paradigma emergente e disruptivo. Nesse sentido, as organizações sem fins lucrativos são confrontadas com desafios no sentido de armazenamento da informação de suporte às suas atividades.

Na generalidade, as organizações face ao volume de informação que manipulam estão potencialmente expostas a um conjunto de ameaças e vulnerabilidades. Assim, advoga-se que (Russo & Reis, 2019b), analisar os riscos, no sentido de perceber como continuar o negócio em caso de desastre e recuperar desse desastre são atividades cruciais no contexto das organizações.

Face às preocupações anteriormente mencionadas, considera-se que, o envolvimento dos cidadãos nos ODS e em atividades relacionadas com tecnologia permitirá a rápida disseminação das boas práticas de sustentabilidade e aumentará a conscientização sobre a tecnologia que pode ser usada para o bem da sociedade e para melhorar a vida das pessoas, principalmente a das mais desfavorecidas (Castro & Santos, 2019).

2.4 | Boas Práticas Internacionais

A Federação Europeia de Organizações Nacionais que Trabalham com os sem-abrigo (FEANTSA) é uma ONG europeia focada exclusivamente na luta contra os sem-abrigo. A Federação foi fundada em 1989 e reúne serviços sem fins lucrativos que apoiam pessoas sem-abrigo na Europa.

A (FEANTSA, 2006), menciona que criou uma ferramenta constituída por 10 abordagens principais para o desenvolvimento de uma estratégia integrada para lidar com Psa

- 1. Abordagem baseada em evidências:** uma boa compreensão do problema de Psa é essencial para o desenvolvimento de políticas eficazes. Isso pode ser feito através de: monitorização e documentação das tendências em situação de rua e número de pessoas em situação sem-abrigo; desenvolvimento de indicadores; pesquisa e análise sobre as causas e soluções para os Psa por forma a complementar a monitorização e a documentação; a revisão regular de políticas é necessária e mais eficaz com uma boa compreensão pela falta de habitação.
- 2. Abordagem abrangente:** uma abordagem abrangente para combater Psa inclui políticas sobre os serviços de emergência e realojamento de Psa e uma forte aposta na prevenção: os serviços de emergência são um primeiro passo crucial para impedir que a Psa viva na rua por períodos longos; a integração deve ser o objetivo de todas as Psa e deve ser adaptado às suas necessidades e potencial; prevenção - tanto a prevenção direcionada (despejo, saída da instituição) como a prevenção sistémica (através da habitação em geral, educação, políticas de emprego) são necessárias.
- 3. Abordagem multidimensional:** a falta de habitação é reconhecida como um fenómeno que requer soluções com base em abordagens multidimensionais, incluindo: integrar habitação, saúde, emprego, educação e formação e outras perspetivas numa estratégia para Psa, uma vez que as rotas dentro e fora de Psa pode ser muito diversificado; trabalho interinstitucional e cooperação geral com outros setores como componente vital de toda a estratégia eficaz para Psa desde a falta de habitação que não pode ser enfrentada de maneira sustentável pela

Psa; trabalho interdepartamental entre habitação relevante, emprego, saúde e outros ministérios é crucial para o desenvolvimento de estratégias para combater a falta de habitação e evitar repercussões de políticas desenvolvidas em diferentes áreas.

4. **Abordagem baseada em direitos:** uma abordagem baseada em direitos para combater a falta de habitação e promover o acesso à habitação condigna e estável como condição prévia indispensável para a exercício da maioria dos outros direitos fundamentais por meio de: uso de tratados internacionais sobre direitos à habitação como base para desenvolvendo uma estratégia para Psa; considera-se fundamental o direito obrigatório à habitação para garantir a eficácia do alojamento; reconhecimento da interdependência entre habitação e outros direitos como o direito de viver com dignidade e o direito à saúde.
5. **Abordagem participativa:** a falta de habitação é um campo em que a cooperação com prestadores de serviços é crucial, dada a sua experiência em como lidar com o problema, e implica a participação das seguintes práticas: envolvimento de todas as partes interessadas (nomeadamente prestadores de serviços, utilizadores e autoridades públicas) no desenvolvimento de políticas e avaliação, sendo importante reunir todos os conhecimentos e capacidades disponíveis com o objetivo de combater a falta de habitação; envolvimento de todas as partes interessadas na implementação de políticas através de um esforço coordenado na melhor maneira de alcançar os objetivos de qualquer estratégia para Psa; envolvimento da Psa para melhorar a qualidade do serviço e a formulação de políticas. Devem ser criadas estruturas de consulta apropriadas para ter em conta a experiência real de Psa.
6. **Abordagem estatutária:** uma abordagem estatutária visa apoiar estratégias de Psa com legislação através de: um quadro jurídico a nível nacional/ regional, que permita consistência e responsabilidade na implementação políticas de Psa; as metas e objetivos estatutários servem para monitorizar e avaliar o progresso da política.

- 7. Abordagem sustentável:** três elementos criam uma abordagem genuinamente sustentável para combater falta de habitação levando a soluções sustentáveis: o financiamento adequado é crucial para qualquer estratégia de longo prazo para enfrentar e acabar com a falta de habitação; compromisso político em todos os níveis (nacional, regional e local); apoio público gerado por meio de informações e campanhas de conscientização.
- 8. Abordagem baseada nas necessidades:** esta abordagem baseia-se no princípio de que as políticas devem ser desenvolvidas de acordo com as necessidades existentes do indivíduo e não necessidades estruturais das organizações: as necessidades individuais são o ponto de partida para o desenvolvimento de políticas com base em pesquisas regulares de necessidades e por meio de planos de integração individualizados; é necessária uma revisão apropriada das políticas e estruturas de Psa sendo necessário em uma base regular.
- 9. Abordagem pragmática:** uma abordagem pragmática consiste nos dois seguintes elementos: objetivos realísticos e realizáveis são necessários e possíveis quando é realizada pesquisa adequada para entender completamente a natureza e a especificidade de Psa, as necessidades de Psa, a evolução do mercado imobiliário e de trabalho e todas as outras áreas relacionadas; um cronograma claro e realista, com metas de longo prazo, bem como alvos intermediários.
- 10. Abordagem bottom up:** uma abordagem bottom up permite o desenvolvimento de respostas políticas para a falta de habitação a nível local (dentro de um claro plano nacional ou regional), com base em dois elementos: importância das autoridades locais para a implementação de Psa; estratégias através de uma mudança para um maior envolvimento, mais responsabilidade e deveres mais vinculativos a nível local; aproximar a prestação de serviços a Psa com autoridades locais em uma posição forte para coordenar parcerias entre todos os atores relevantes na luta para acabar com Psa.

As dez abordagens identificadas pretendem constituir uma componente integradora para melhorar a situação da Psa e promover a sua autonomia.

3 | METODOLOGIA

Um projeto desta natureza e face à complexidade e especificidade tem implícita a utilização de metodologias por forma a incluir diversas valências contribuindo assim para a conceção do protótipo.

3.1 | Metodologia Adotada

A metodologia adotada centra-se na revisão da literatura no domínio da temática. Tendo por base a especificidade da organização em estudo. Foi selecionada uma metodologia que permitisse conduzir a análise da caracterização da população assente na especificidade da organização em causa.

Foi adotada a metodologia *Design Science Research* (DSR), como base teórica de sustentação à validade científica para a elaboração deste trabalho (Peffers et al., 2007). Por se tratar de uma metodologia de investigação indicada para projetos de investigação em tecnologias e SI, arquiteturas de sistemas (Ferreira et al., 2012) inerente à atividade de design de artefactos assegura desta forma, disciplina, rigor e transparência (Pedro, 2015), citada por (Lacerda et al., 2013).

A metodologia DSR (Roquete, 2018), é um método de investigação que se adequa à área de SI com ligação a questões com origem nas organizações, contribuindo para a resolução de problemas específicos e complexos (Bianchi & Dinis de Sousa, 2015; Hevner et al., 2004). O esquema desta metodologia é apresentado na Figura 2.

Figura 2: Metodologia de Design Science Research



Fonte: Peffers et al. (2007)

Neste sentido, a metodologia permite a atual caracterização da organização bem como desenvolver e testar o protótipo.

3.2 | Caracterização da Atual Situação de Pessoa sem-abrigo

A caracterização da atual situação, no caso em estudo, e face à especificidade do problema vai caracterizar a organização bem como os diversos tipos de enquadramentos subjacentes à temática.

3.2.1 Cáritas de Setúbal

A Missão da Instituição (Cáritas, 2019a), menciona que através das 20 Cáritas Diocesanas, que abrangem todo o território nacional, a instituição põe em curso diversos projetos em vista da construção de uma sociedade mais justa e equilibrada. Um dos fundamentos da Ação da Cáritas é “a opção preferencial da Igreja pelos pobres”. E os mais pobres dos pobres são todos aqueles que associam à sua pobreza a exclusão social. Nesse sentido, são disponibilizadas, entre outras, respostas para indivíduos portadores de deficiência, sem abrigo e passantes, toxicodependentes, alcoólicos, mulheres em situação de risco, seropositivos e doentes com sida.

Na Cidade de Setúbal (Cáritas, 2019a), assegura a prestação de serviços a crianças, idosos, pessoas sem abrigo, seropositivos e doentes com Sida. As diferentes atividades são concretizadas por um vasto número de colaboradores, aos quais é facultada a formação necessária.

No que se refere à Identidade (Cáritas, 2019b), a Cáritas de Setúbal, refere que é um serviço da Igreja Diocesana para a promoção da sua ação social. Tem como atividade primordial a animação da pastoral social que visa a criação e funcionamento de serviços paroquiais para o melhor conhecimento dos problemas. É a partir deste conhecimento que procura agir diretamente na prevenção e solução dos problemas. Dada a complexidade dos fenómenos sociais contemporâneos, resultante das suas características multidimensionais, outras das preocupações fundamentais é o contributo possível para a transformação social, nomeadamente nos domínios das relações sociais, dos valores, em ordem ao desenvolvimento solidário.

3.2.2 Enquadramento Legal

A implementação da ENIPSSA 2017-2023 realiza-se através de Planos de Ação bienais, que incluem os eixos, objetivos estratégicos e ações – aprovadas em

sede da Resolução do Conselho de Ministros n.º 107/2017 de 25 de julho (RCM, 2017) – executadas através de atividades, metas, indicadores, orçamento (direto e indireto), calendário e entidades (responsáveis e parceiras) (ENIPSSA, 2017). A Resolução do Conselho de Ministros n.º 107/2017 (RCM, 2017), menciona que em 2009 foi criada a Estratégia Nacional para a Integração de Pessoas Sem-Abrigo: Prevenção, Intervenção e Acompanhamento (ENIPSSA) 2009-2015, a qual tinha como objetivo a criação de condições que garantissem a promoção da autonomia das pessoas sem-abrigo, através da mobilização de todos os recursos disponíveis de acordo com o diagnóstico e as necessidades individuais, com vista ao exercício pleno da cidadania.

De acordo com, com a Resolução (RCM, 2017), a assunção de competências ao nível da implementação da ENIPSA 2009-2015, a respetiva monitorização e avaliação de todo o processo, estava adstrita a um grupo interministerial, coordenado pelo Instituto da Segurança Social, I. P. (ISS, I. P.), constituído por um conjunto de entidades públicas e privadas, denominado por Grupo de Implementação, Monitorização e Avaliação da Estratégia (GIMAE). O trabalho deste grupo, com as inevitáveis consequências na implementação e monitorização da ENIPSA 2009-2015 foi interrompido em 2013, tendo sido retomados os trabalhos no ano de 2016, na sequência da Resolução da Assembleia da República n.º 45/2016, de 11 de março e de despacho do membro de Governo responsável pela área da segurança social. No referido despacho é identificada a premência, junto das respetivas tutelas, do reinício dos trabalhos do GIMAE, com a colaboração das diversas entidades públicas que o integram, para a elaboração e apresentação de um relatório de avaliação da ENIPSA 2009-2015 que contemplasse os respetivos resultados, bem como recomendações e propostas para a futura Estratégia.

A (RCM, 2017) menciona ainda que, o relatório de avaliação da ENIPSA 2009-2015 foi apresentado em março de 2017, destacando-se das suas conclusões, o facto de ter contribuído positivamente para a reflexão desta problemática enquanto laboratório social, uma vez que foi a 1.ª estratégia nacional integrada no âmbito da questão das pessoas em situação de sem-abrigo, e ainda a 1.ª estratégia nos chamados países do «Sul Europa», colocando o foco no envolvimento de várias entidades, públicas e privadas, tanto na conceção, por ter sido alvo de ampla discussão entre os parceiros, como na respetiva implementação e monitorização.

O seu papel foi igualmente relevante ao nível dos serviços de proximidade, já que dinamizou a criação de Núcleos de Planeamento e Intervenção Sem Abrigo (NPISA) os quais procuraram manter-se ativos a nível local.

Da avaliação da ENIPSA 2009-2015 resulta na ENIPSSA 2017-2023 (RCM, 2017), pese embora se tenha verificado existir um défice na operacionalização, os pressupostos que estiveram na sua base foram, contudo, considerados adequados por todas as entidades que integram o GIMAE.

Assim, as recomendações foram no sentido da Estratégia a definir para o ciclo ENIPSSA 2017-2023 potenciar o trabalho já realizado, reforçar as medidas a implementar em cada objetivo estratégico e criar as condições necessárias para a sua implementação.

3.2.3 Caraterização de Psa

No âmbito da Federação Europeia das Organizações Nacionais que trabalham com Psa (FEANTSA, 2010) é uma rede de Organizações Não Governamentais (ONG) que trabalham na luta contra a existência de Sem Abrigo na Europa. O objetivo da FEANTSA é prevenir e/ou aliviar a pobreza e exclusão social das pessoas que vivem Sem Abrigo ou que estão em risco de cair nessa situação, encorajando e facilitando a cooperação de todos os atores europeus relevantes neste combate. Atualmente a FEANTSA é composta por mais de 100 organizações em quase todos os Estados-Membros. A maioria dos membros da FEANTSA são organizações nacionais ou regionais provedoras de um alargado conjunto de serviços de apoio aos Sem Abrigo que incluem Abrigo, Saúde, Emprego e Apoio Social.

Em FEANTSA (2010), são delineados um conjunto de objetivos de combate à situação de sem-abrigo:

- Ninguém a dormir na rua – Ninguém deveria ver-se forçado a dormir nas ruas por falta de serviços de qualidade adaptados às suas necessidades e aspirações. Na Europa atual, é inaceitável que haja pessoas que tenham que comprometer a sua segurança, saúde e dignidade dormindo na rua.
- Ninguém a dormir em alojamento de emergência para além da “emergência” – Ninguém deverá permanecer em alojamento de

emergência para além do tempo que for considerado “emergência”. Os abrigos são concebidos como solução temporária para um fenómeno complexo. Não são criados como soluções de longo prazo para pessoas em situação de vulnerabilidade e não devem tornar-se substitutos da verdadeira “habitação”.

- Ninguém a viver em alojamento de transição para além do requerido para uma mudança de sucesso – Albergues para sem-abrigo, alojamento temporário e alojamento apoiado transitório, todos oferecem passos intermediários em direção à habitação permanente, e são desenhados para curto/médio termo. Infelizmente estas formas de alojamento podem tornar-se mais permanentes do que deveriam, o que leva a que haja pessoas que permanecem durante longos períodos a viver em situações inapropriadas.
- Ninguém tenha que abandonar instituições sem opções de habitação – Ninguém que esteja numa instituição – seja um hospital, lar ou prisão – deve sair sem ter apoio suficiente e soluções de habitação adequadas. Jovens a sair de lares, pessoas doentes que saem de hospitais e ex-reclusos estão frequentemente vulneráveis e podem ser ajudados, através de apoios e boas oportunidades de habitação, a evitar o ciclo que vai dos cuidados institucionais à situação de sem-abrigo e desta, de volta aos cuidados institucionais.
- Nenhum(a) jovem se torne sem-abrigo como consequência da sua transição para a vida independente – A transição para a vida independente é uma altura em que as pessoas se encontram vulneráveis a tornar-se sem abrigo. Nenhum(a) jovem deverá correr o risco de se tornar sem-abrigo por falta de opções de primeira habitação, de serviços ou de direito a benefícios durante a transição para a vida independente. Pode ser feito mais para ajudar o(a)s jovens a viverem de forma independente e a acederem a opções de habitação adequadas.

Contudo, Freek Spinnewijn, Diretor da FEANTSA, referiu “Provavelmente, estamos a testemunhar o crescimento mais rápido dos sem-abrigo na União Europeia desta geração. Nesse contexto, é extremamente difícil ser otimista em relação ao futuro.

Mas existem algumas razões para ter esperança" (FEANTSA, 2019).

3.2.4 Estratégia Nacional para a Integração de Psa

No âmbito da Cáritas – Setúbal e enquadrada na Estratégia Nacional para a Integração de Psa existem um conjunto de ações transversais às várias unidades de intervenção.

A Estratégia Nacional para a Integração das Pessoas em Situação de Sem-Abrigo (ENIPSSA) para o período entre 2017-2023, comprehende três eixos de intervenção, que visam a promoção do conhecimento do fenómeno das pessoas em situação de sem-abrigo, informação, sensibilização e educação, o reforço de uma intervenção promotora da integração das pessoas em situação de sem-abrigo, bem como a coordenação, monitorização e avaliação (ENIPSSA, 2017).

O modelo de intervenção definido (ENIPSSA, 2017), assenta numa premissa de rentabilização de recursos humanos e financeiros, bem como da necessidade de evitar a duplicação de respostas e qualificar a intervenção ao nível da prevenção das situações de sem-abrigo e do acompanhamento junto dos utentes, centrando-se no indivíduo, na família e na comunidade.

Como tal, o ENIPSSA tem como objetivo implementar a Estratégia Nacional a nível local, assegurando os mecanismos que permitem dar continuidade e sustentabilidade aos resultados e impactos, em estreita relação com o Conselho Local de Ação Social da Rede Social de Setúbal.

A Cáritas de Setúbal (Cáritas, 2009), desenvolve a sua atividade na sua área de intervenção em estreita colaboração com um conjunto de parceiros:

- Agrupamento dos Centros de Saúde de Setúbal e Palmela;
- Associação C.A.S.A. – Delegação de Setúbal;
- Câmara Municipal de Setúbal;
- Cáritas Diocesana de Setúbal;
- Centro Hospitalar de Setúbal E.P.E.;
- Cruz Vermelha Portuguesa – Delegação de Setúbal;
- Direção Geral Reinserção Social – Equipa de Setúbal;

- Instituto do Emprego e Formação Profissional, I.P. – Centro de Emprego de Setúbal;
- Instituto da Drogas e Toxicodependência, I.P. – CRI da Península de Setúbal;
- Instituto da Segurança Social, I.P. – Centro Distrital de Setúbal;
- Polícia de Segurança Pública – Divisão Policial de Setúbal;
- Rede Europeia Anti Pobreza/Portugal.

A rede de parceiros anteriormente mencionada colabora no sentido da integração da Psa.

Considera-se Psa (Cáritas, 2009), aquela que, independentemente da sua nacionalidade, idade, sexo, condição socioeconómica e condição de saúde física e mental, se encontre:

- Sem teto, vivendo no espaço público, alojada em abrigo de emergência ou com paradeiro em local precário;
- Sem casa, encontrando-se em alojamento temporário destinado para o efeito.

Considera-se assim, que, face à especificidade da organização em estudo, esta inclui diversas vertentes na análise de Psa.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

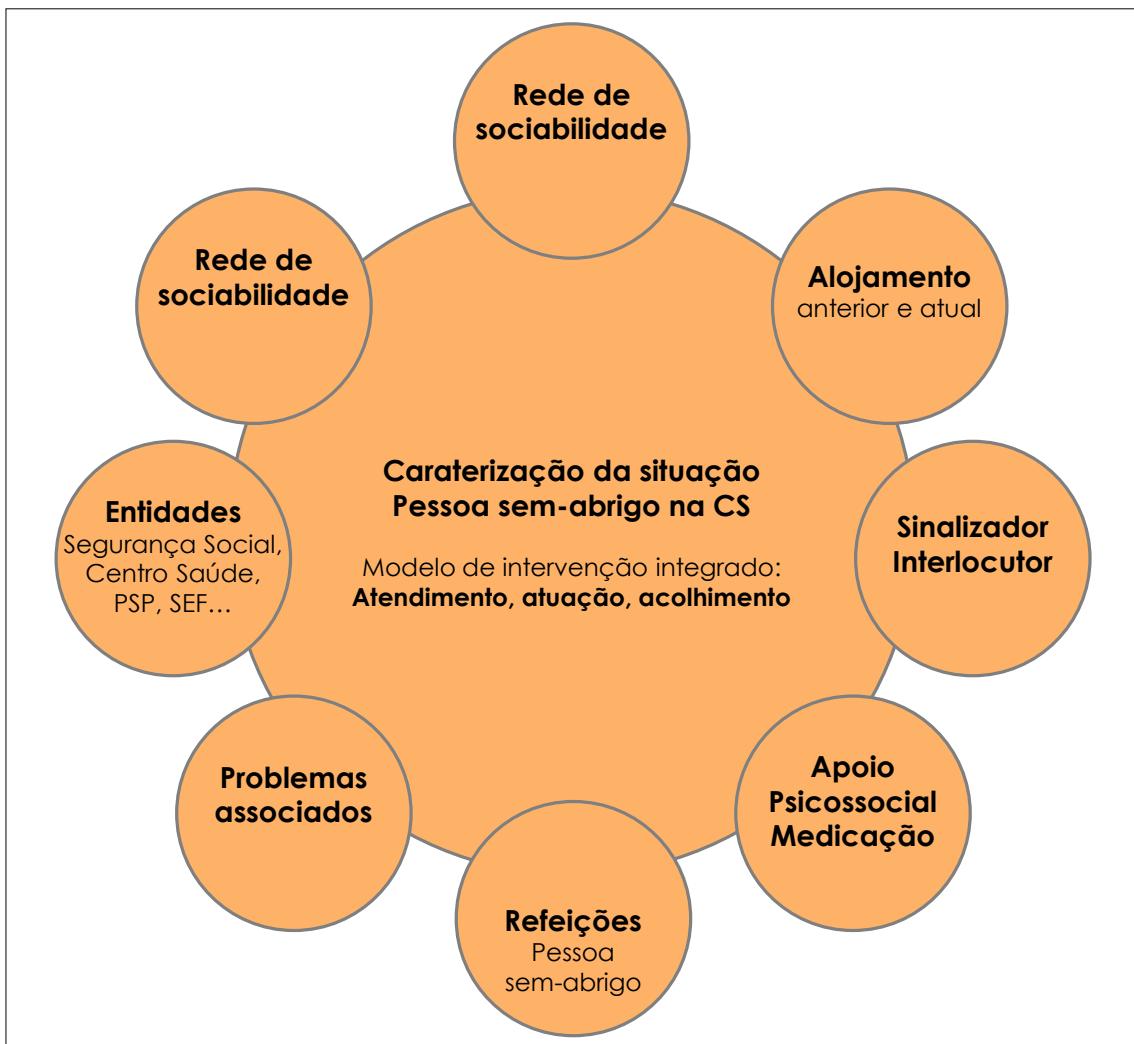
O design do protótipo, no que se refere a Psa, está a ser elaborado tendo como referência a caraterização da situação da Psa na Cáritas Setúbal (CS).

4.1 | Modelo Integrador de Parcerias

Nesta seção, apresenta-se o modelo que integra a Cáritas como instituição base de apoio à Psa, bem como as outras entidades parceiras que dão suporte às diferentes vertentes do projeto, nomeadamente: Segurança Social, Centro de Saúde, PSP e SEF.

A Figura 3, sistematiza a caraterização da situação da Psa da CS, dando visibilidade ao modelo de intervenção integrador que inclui o atendimento, a atuação e o acolhimento.

Figura 3: Caraterização da situação da Pessoa sem-abrigo na CS



Este modelo, mostra o estabelecimento de parcerias no âmbito do ODS 17, tendo também condições para potenciar o ODS 1 – Erradicar a Pobreza, o ODS 10 – Reduzir as Desigualdades e ODS 11 – Cidades e Comunidades Sustentáveis (UNDP, 2015).

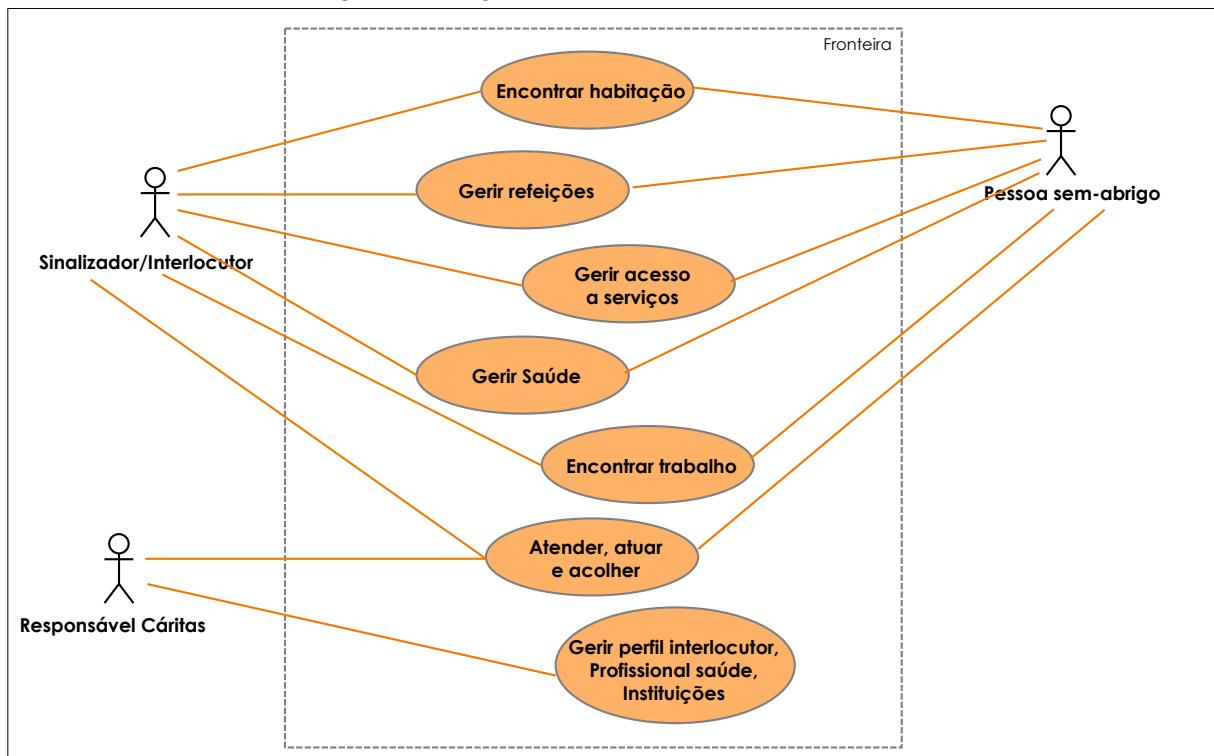
4.2 | Análise de Requisitos

O processo de definição de requisitos permite identificar que serviços (sob a forma de use cases) devem ser adicionados para apoiar a aplicação. Assegura também a identificação dos principais requisitos da aplicação que se quer construir (Silveira, 2006). É importante, notar que esta é só uma primeira representação. A especificação dos requisitos ficará completa em atividades posteriores, isto é, exige

um processo iterativo. As iterações sucessivas vão completar a representação dos requisitos à medida que a informação detalhada fica disponível.

Após a caraterização da Psa no contexto da CS, nomeadamente as entidades envolvidas e o papel que desempenham passou-se à definição dos requisitos dos utilizadores em que foram identificados os atores envolvidos e respetivos objetivos, permitindo criar a lista preliminar de requisitos, apresentados no Diagrama de Use Cases na Figura 4.

Figura 4: Diagrama Use Cases para Psa na CS



O processo de caraterização de Psa, envolve a análise de diversas vertentes, sendo formalizado aquando da elaboração da ficha de sinalização NPISA pelos atores “Sinalizador/Interlocutor” e “Responsável Cáritas”. Para o efeito foram identificados os seguintes itens: número sequencial de sinalização, data da sinalização, nome, nome/serviço, morada, contacto, email, identificação do sinalizador, contacto, data de nascimento, género, nacionalidade, caso seja estrangeiro: situação regularizada, com processo na entidade sinalizadora, documentos de identificação (tipo e n.º); local de permanência habitual (morada ou prédio devoluto) onde almoça, onde dorme, equipa de rua com quem tem contacto, contacto de

familiar/amigo/conhecido do próprio; local onde foi encontrado; descrição factual (texto a fundamentar), problemas associados (saúde, adições, álcool, ...), encaminhamento imediato, contacto do gestor de caso, evolução da situação.

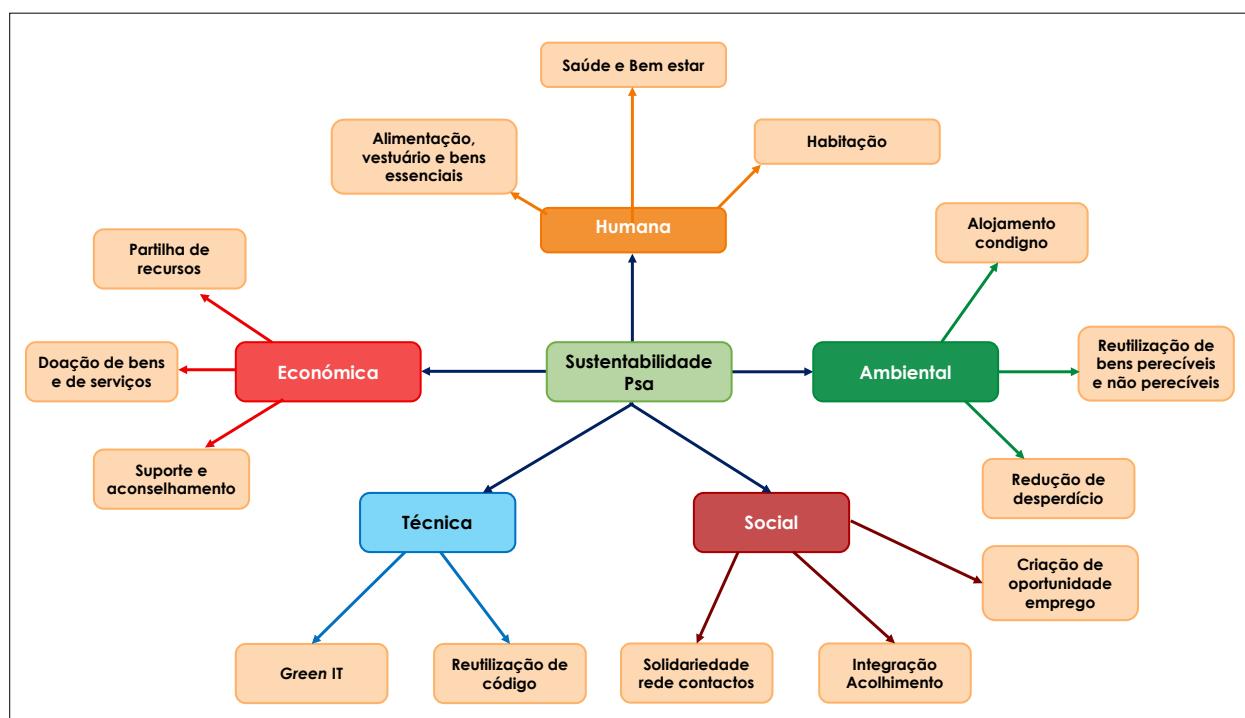
O protótipo, irá permitir gerir as diversas necessidades (atender, atuar e acolher), nomeadamente ao nível da habitação, refeições, acesso a serviços, saúde, aconselhamento e trabalho.

4.3 | Sustentabilidade da Solução

No decorrer do projeto surgiu também a pertinência da inclusão de preocupações de sustentabilidade, nas dimensões (Becker et al., 2015): humana, económica, ambiental, técnica e social. Desta forma, elaborou-se a Figura 5, para apresentar o resultado dessa reflexão nas diversas dimensões da sustentabilidade, face à especificidade do problema.

Neste sentido, o estabelecimento de parcerias no âmbito dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (UNDP, 2015), torna-se fundamental dada a especificidade do tema.

Figura 5: Diagrama das palavras-chave das Dimensões da Sustentabilidade para Psa



No que se refere à conceção da solução esta inclui a necessidade de integrar habitação, saúde, emprego, educação e outras perspetivas numa estratégia de acolhimento à Psa. Inclui também, preocupações de sustentabilidade nas dimensões económica (licenças e alojamento em plataforma *cloud* gratuita), técnica (Green IT, reutilização de código e de procedimentos); social (integração, atendimento, atuação e acolhimento de Psa); humana (melhoria ao nível da saúde e bem-estar, alojamento, alimentação, vestuário e bens essenciais); ambiental (alojamento condigno, reutilização de bens perecíveis e não-perecíveis, redução de desperdício).

4.4 | Aplicação Móvel

No âmbito deste projeto, pretende-se criar uma solução integradora com os diversos parceiros para apoiar a Psa. De referir que uma organização sem fins lucrativos australiana criou uma aplicação móvel Askizzy (<https://askizzy.org.au/>) que ajuda a Psa a estar conectada às instituições que melhor podem ajudar em cada caso. A aplicação foi desenvolvida para fazer perguntas simples e, de acordo com as respostas, ir redirecionando a Psa para um centro de repouso ou uma autoridade que os proteja contra maus tratos, por exemplo. A aplicação, tem ainda ligação aos serviços de transportes públicos e ao Google Maps para guiar os utilizadores. Apresenta-se uma adaptação desta aplicação na Figura 6.

Como mostra a Figura 6, o apoio prestado abrange várias áreas, como a orientação de um lugar para ficar (habitação), comida, quotidiano, ajuda à violência doméstica, saúde, o acesso à educação, a reaprendizagem das tarefas básicas do dia-a-dia, seja cozinar ou fazer limpezas, lidar com a burocracias. Esta aplicação ilustra um possível protótipo a ser desenvolvido (ou adaptado) no âmbito deste projeto. Deste modo promove-se o estabelecimento de parcerias no âmbito do ODS 17 (UNDP, 2015).

Figura 6: Aplicação móvel – Askizzy – para Psa



Fonte: Infoxchange (2019)

5 | CONCLUSÃO

Os problemas sociais têm um carácter multidisciplinar, e por esse motivo exigem respostas integradas que apelam à cooperação entre várias instituições. Porém, existem ainda vários constrangimentos à cooperação entre as instituições, nomeadamente de carácter operacional. Neste sentido, as TIC podem criar soluções inovadoras que facilitem o processo de comunicação entre os atores no terreno que facilitam o processo de integração neste caso das Psa. As TIC podem potenciar a criação de soluções que possam ser acedidas por diferentes intervenientes num processo desta natureza.

O enquadramento legal e institucional de suporte à atividade permitiu elaborar um quadro de referência. Face à especificidade do problema foi possível ciar um protótipo não funcional.

A motivação para a criação do protótipo multidisciplinar com preocupações de sustentabilidade, no sentido de agregar as diversas valências dos parceiros envolvidos, permite prestar um serviço integrado à Psa.

Esta investigação está ainda numa fase inicial e pretende criar uma metodologia replicadora deste processo de inovação social em diversos territórios.

TRABALHO FUTURO

O desenvolvimento do protótipo para ser implementado tem implícitas preocupações de sustentabilidade nas dimensões humana, ambiental, técnica, económica e social.

Dada a especificidade da temática o desenvolvimento do protótipo tem subjacente ser um dos pilares de agregação e disponibilização da informação de Psa.

Assim, as normas/standards internacionais (ISO/IEC 27002, 2013), permitirão estudar as boas práticas no domínio da Segurança da Informação. O projeto tem subjacente a partilha de informação por diferentes utilizadores. Nesta ótica, a definição de perfis de utilizadores, dada a diversidade de atores envolvidos, no acesso à informação será crucial. São também, preocupações neste contexto a realização de backups por forma a assegurar a integridade e disponibilidade da informação. As passwords vão ser outra das medidas a serem implementadas dada a sua importância face à especificidade da temática em estudo.

Por outro, considera-se que as organizações devem perspetivar o bom uso das plataformas de *Business Intelligence* (Bernardino et al., 2019) para adquirir rapidamente a informação desejável face ao enorme volume de dados, reduzindo o tempo e aumentando a eficiência dos processos de tomada de decisão.

O estudo da Y-Foundation (2019), menciona as perspetivas para erradicar Psa até 2030, por forma a potenciar os serviços, a habitação e o emprego assente em boas práticas.

BIBLIOGRAFIA

BEPA (2010). *Empowering people, driving change: Social Innovation in the European Union*. BEPA – Bureau of Policy Advisers, European Commission, France.

Becker, C., Chitchyan, R., Duboc, L., Easterbrook, S., Penzenstadler, B., Seyff, N., & Venters, C. (2015). Sustainability Design and Software: The Karlskrona Manifesto, Proc. 37th International Conference on Software Engineering (ICSE 15).

Bernardino, J., Lapa, J., Almeida, A. (2019). Commercial and Open Source Business Intelligence Platforms for Big Data Warehousing, In: D. Taniar, W. Rahayu (eds), *Emerging Perspectives in Big Data Warehousing*. USA: IGI Global. 158-181. DOI: 10.4018/978-1-5225-5516-2.ch007.

Bianchi, I. S., & Dinis de Sousa, R. (2015). Governança de TI em universidades públicas: Proposta de um modelo. *Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL)*, 753-760, <http://hdl.handle.net/1822/39467>

Bignetti, L.P. (2011). As inovações sociais: uma incursão por ideias, tendências e focos de pesquisa. *Ciências Sociais Unisinos*, v.47, n.1, pp. 3-14.

Castro, L., & Santos, V. (2019). A perceptual study on the role of development agents and global leaders in leveraging technology for sustainable development. In P. Kommers, G. C. Peng, & L. Rodrigues (Eds.), *Multi Conference on Computer Science and Information Systems, MCCSIS 2019 – Proceedings of the International Conferences on ICT, Society and Human Beings 2019, Connected Smart Cities 2019 and Web Based Communities and Social Media 2019* (pp. 169-176). IADIS Press.

Cáritas (2009). NPISA – Núcleo de Planeamento e Intervenção Sem-Abrigo de Setúbal, Documento interno.

Cáritas (2017). Apresentação de NPSISA. Documento interno.

Cáritas (2019a). A nossa Missão, caritassetubal.pt/missao/, acedido em 16/12/19.

Cáritas (2019b). A nossa Identidade, www.caritassetubal.pt/identidade/, acedido em 16/12/19.

Carvalho, L; Viana, A. (2019). Social Innovation as a Promoter of the Welfare: The Case of One Dollar Glasses in Brazil in L. Carvalho, M.J. Madeira (eds), *Global Campaigning Initiatives for Socio-Economic Development*, USA: IGI Global. 1-10. DOI:10.4018/978-1-5225-7937-3.

ENIPSSA (2017). Sobre a ENIPSSA; <http://www.enipssa.pt/sobre-a-enipssa>; acedido em 16/12/19.

European Commission. (2013). Social innovation research in the European Union. Approaches, findings and future directions. Policy Review, Brussels. Retrieved from http://ec.europa.eu/research/socialsciences/pdf/social_innovation.pdf

FEANTSA (2006). Toolkit for developing an integrated strategy to tackle homelessness, <https://www.feantsa.org/en/about-us/faq>; acedido em 16/12/19.

FEANTSA (2010). É Possível Acabar com a Situação Sem-abrigo!, https://www.feantsa.org/download/fea_001-09_pt6988097837364926497.pdf, acedido em 16/12/19.

FEANTSA (2019). News: Homelessness in 2030, www.feantsa.org/en/news/2019/02/06/news-homelessness-in-2030?bcParent=26, acedido em 07/01/20.

Ferreira, I., Ferreira, S., Silva, C., & Carvalho, J. Á. (2012). Dilemas iniciais na investigação em TSI design science e design research, uma clarificação de conceitos, Conferência Ibérica de Sistemas y Tecnologias de Informação, <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/21696/1/CISTI 2012.pdf>

Hevner, A. R., March, S. T., Park, J., & Ram, S. (2004). Design Science in Information Systems Research. *MIS Quarterly*, 28, no 1, 75-105, <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=6e90aaab-7bbd-469d-a46e-43a0e18b2300%40sessionmgr101>.

Howaldt, J. and Schwarz, M. (2010). Social Innovation: Concepts, Research Fields and International Trends: IMA/ZLW.

Hochgerner, J. (2010). Considering the social relevance of innovations, preface at Howaldt, J. and Schwarz, M. (2010) *Social Innovation: Concepts, research fields and international trends*, IMO international monitoring.

INE (2018). Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. Instituto Nacional de Estatística.

Infoxchange. (2019). AskIzzy, <https://askizzy.org.au/>, Acedido em 11-12-19.

ISO/IEC 27002. (2013). *Information technology — Security techniques - Code of practice for information security controls*. ISO/IEC.

Lacerda, D. P., Dresch, A., Proença, A., & Antunes Júnior, J. A. V. (2013). Design Science Research:89 método de pesquisa para a engenharia de produção. *Gestão & Produção*, 20(4), 741-761, <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2013005000014>.

Landum, M., Reis, L. (2012). Cloud na Administração Local – Estudo de caso, 12.^a Conferência da Associação Portuguesa de Sistemas de Informação (CAPSI 2012), Universidade do Minho, Guimarães.

- Lisetchi, M.; Brancu, L. (2014). The entrepreneurship concept as a subject of social innovation. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 124, 87-92.
- Mulgan, G. (2006). *The Process of Social Innovation, in Innovations. Technology, Governance, Globalizations*, Spring, MIT Press, Boston.
- Murray, R., Caulier-Grice, J. & Mulgan, G. (2010). The Open Book of Social Innovation. *The Young Foundation and NESTA and Mulgan, Geoff*, 3, 6-8.
- Pedro, S. R. (2015). Modelação de Processos para as principais áreas de Recursos Humanos. *Nova Information Management School*.
- Peffers, K., Tuunanen, T., Rothenberger, M., Chatterjee, S., (2007), A Design Science Research Methodology for Information Systems Research, *Journal of Management Information Systems*, Volume 24 Issue 3, Winter 2007-8, pp. 45-78.
- RCM (2017). Estratégia Nacional para a Integração das Pessoas em Situação de Sem-Abrigo: Prevenção, Intervenção e Acompanhamento, 2017-2023, Resolução do Conselho de Ministros n.º 107/2017, Diário da República n.º 142/2017, Série I de 2017-07-25.
- Reis, L., Silveira, C. (2020). Sustentabilidade Multidimensional em Sistemas de Informação, *Jornadas Luso Espanholas de Gestão Científica*, Instituto Politécnico da Bragança.
- RP (2017). Relatório nacional sobre a implementação da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável – Portugal. [https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/14966Portugal\(Portuguese\)2.pdf](https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/14966Portugal(Portuguese)2.pdf).
- Roquete, M., (2018). Modelo de maturidade para apoio à implementação de uma filosofia de gestão orientada a processos numa organização, *Nova Information Management School*.
- Russo, N., & Reis, L. (2019a). Caracterização da Faturação em Portugal: sob a perspetiva da certificação de programas informáticos de faturação. *RCC, Revista de Ciências da Computação*. no 14, 67-84.
- Russo, N., & Reis, L. (2019b). Análise da Problemática Subjacente à Certificação de Programas Informáticos de Faturação. *CISTI'2019 – 14th Iberian Conference on Information Systems and Technologies*. *CISTI'2019*.

Silveira, M.C. (2006). A Reutilização de Requisitos no Desenvolvimento e Adaptação de Produtos de Software; Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto.

UNDP (2015). Sustainable Development Goals, Retrieved 2 dezembro, 2019, from United Nations Development Programme: www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals.html

Y-Foundation (2019).*Homelessness in 2030 Essays on possible futures*, Editors: Johanna Lassy and Saija Turunen, Y-Foundation, disponível em: ysaatio.fi/assets/files/2019/01/Y-Foundation_Homelessness2030_Web.pdf

ANÁLISE DA VIABILIDADE DE CRIAÇÃO DE UM FESTIVAL TRANSFORMACIONAL

VIABILITY ANALYSIS OF A TRANSFORMATIONAL FESTIVAL CREATION

João Malho Ferreira Ribeiro de Carvalho | joaomalhocarvalho@gmail.com

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril, Portugal

Victor Alves Afonso | victor.afonso@eshte.pt

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril | CEFAGE – Centro de Estudos e Formação Avançada em Gestão e Economia, Portugal

Nuno Silva Gustavo | nuno.gustavo@eshte.pt

ESHTE – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril | CiTUR – Centro de Investigação, Desenvolvimento e Inovação em Turismo, Portugal

RESUMO

Esta pesquisa deriva do objetivo e da necessidade de se criar um festival inovador, transformacional, de média dimensão, anual. Dando resposta à procura de significado e autenticidade pelas gerações atuais, encravados pelo desencanto do modernismo e pós-modernismo, e pelas mudanças climáticas, o festival pretende facilitar experiências transpessoais para contribuir para a criação de significado, resiliência e bem-estar da saúde mental, através da criação de um ambiente seguro para acolher os festivaleiros que procuram experiências diferentes. Por outro lado, este evento pretende comunicar, através da representação, contestação e inversão da cultura, uma mensagem consciente, ao nível político, social e ambiental, visando contribuir para a transição sustentável da sociedade, num ambiente de fantasia, temático, festivo, de rituais e celebração, meditação, sagrado, e de debate. O Festival Cósmico, a realizar de 22 a 27 de setembro de 2020, no Moledo e Planalto das Cesaredas, integra onze áreas programáticas, inspiradas no tema “cosmos”, com uma ampla gama de ofertas projetadas para originar uma transformação de consciência individual e coletiva. Os resultados obtidos dizem respeito à investigação específica sobre festivais transformacionais, tal como ao estudo da viabilidade de mercado, económica e financeira, tendo em consideração o seu local de realização no município da Lourinhã, Portugal.

Palavras-chave: festivais transformacionais; transformação; estudo de viabilidade

ABSTRACT

This research stems from the goal and the need to create an innovative, transformational, medium-sized, annual festival. Responding to the search for meaning and authenticity by current generations, trapped by the disenchantment of modernism and postmodernism, and climate change, the festival aims to facilitate transpersonal experiences to contribute to the creation of meaning, resilience and well-being of mental health, by creating a safe environment to welcome festivalgoers looking for different experiences. On the other hand, this event intends to communicate, through the representation, contestation and inversion of culture, a conscious message, at the political, social and environmental level, aiming to contribute to the sustainable transition of society, in a fantasy, thematic, festive, of rituals and celebration, meditation, sacred, and debate environment. The Cosmic Festival, to be held from September 22nd to 27th, 2020, at Moledo and Planalto das Cesaredas, will include eleven programmatic areas, inspired by the “cosmos” theme, with a wide range of offerings designed to bring about a transformation of individual and collective consciousness. The results obtained concern the specific research on transformational festivals, as well as the study of market, economic and financial viability, taking into account their place in Lourinhã, Portugal.

Keywords: transformational festivals; transformation; viability study

1 | INTRODUÇÃO

O objetivo geral da investigação é verificar a viabilidade de produzir um festival transformacional, anual e de média dimensão, reproduzível nos anos subsequentes de forma sustentável, criando postos de trabalho e retorno financeiro para os investidores. Os objetivos específicos da investigação são:

- Investigar o contexto histórico e os temas clássicos de estudo dos festivais de música e dos festivais transformacionais;
- Caracterizar os festivais transformacionais, com base em recolha bibliográfica e investigação junto de stakeholders;
- Estudar o potencial de mercado para implementação de um festival transformacional;
- Analisar a viabilidade de implementação de um festival transformacional através da elaboração de um plano de negócios.

A pesquisa confirma a semelhança entre os festivais transformacionais e os festivais ancestrais, caracterizando-os, verificando que existe potencial de mercado, em público e viabilidade económico-financeira, para a sua realização no concelho da Lourinhã.

A investigação testa a associação e correlação entre a participação em festivais transformacionais e a participação fora de Portugal, a rejeição de marcas comerciais, a preferência pela localização na natureza, a preferência pela música de dança eletrónica, a identificação com os estereótipos *hippie*, artístico, boémio, *ravers* e geração X, e a não procura por artistas de perfil enquanto fator crítico de sucesso. Por outro lado, aponta para a necessidade de se trabalhar a aceitação dos principais stakeholders relativamente a festivais transformacionais, no município da Lourinhã.

Com recurso a recolha bibliográfica, questionário e *focus group*, foi construído um plano de negócios de um festival transformacional híbrido entre modelo-concerto e modelo *boutique*, adaptado à sua aceitação local.

A originalidade desta investigação prende-se com o facto de utilizar a metodologia de um plano de negócios aplicado a um evento inovador em Portugal.

2 | REVISÃO DA LITERATURA

Com base na pesquisa de Getz (2010), que propõe uma distinção entre os três principais discursos sobre estudos de festivais (1 – “Papéis, significados e impactos dos festivais na sociedade e na cultura”; 2 – “Turismo de festivais” e 3 – “Gestão de

festivais") e para quem "a nossa compreensão dos festivais como fenómeno social/cultural, e da experiência do festival para indivíduos e grupos, deve estar enraizada nessas disciplinas" (Getz, 2010, p.20), pesquisa foi realizada para investigar temas clássicos dos estudos de festivais. Cruzando pesquisas específicas em festivais transformacionais com os temas clássicos, aplicaram-se os conceitos investigados na criação de um plano de negócios de festival transformacional, na Lourinhã, Portugal.

Os festivais transformacionais apresentam características semelhantes às definições mais clássicas de festivais. Baseados em ritos e rituais, na espiritualidade, além de peregrinação, mitos e símbolos, também através do espetáculo, são festivais centrados no amor, ocorrem na natureza e têm como pilares a música de dança eletrónica, a aprendizagem, a espiritualidade e a transformação social. Outros aspectos essenciais são o foco na participação, oposta à passividade, a sua ocorrência num espaço-tempo hiperliminal, e o misticismo. O aspeto transformacional desses festivais é justificado pela teoria de Wilber da psicologia transpessoal.

2.1 | Festivais

"Festival é um evento, um fenómeno social, encontrado em virtualmente todas as culturas humanas" tendo atraído visitantes devido à "variedade colorida e [à] intensidade dramática dos seus aspetos dinâmicos coreográficos e estéticos, [a]os sinais de significado profundo subjacentes, [à]s suas raízes históricas e [a]o envolvimento de 'nativos'" (Falassi, 1987, p.1). Apesar de definições mais clássicas de festival, como a de Falassi (1987), colocarem forte ênfase na forma de expressão do espírito comunitário, Cudny (2016, p.17), refere que "'(...) o comportamento antitético do festival destrói a convenção social para a reforçar' (...) e é uma importante função dos festivais de transgressão que possibilitam a saída (...) para um mundo de diversão hedonista (...), podendo ser qualificados como um tipo particular de eventos".

O fenómeno principal [dos festivais] é a experiência do festival e os significados associados. As pessoas criam festivais para propósitos específicos, e a experiência do festival atribui-lhe significado. Festivais têm importância e múltiplos significados nas sociedades e culturas que transcendem experiências individuais. (Getz, 2010, pp.19-20)

Sistematizámos a pesquisa bibliográfica relativa ao turismo de festivais e aos temas clássicos de festivais. Compilamos as principais contribuições teóricas identificadas sobre esta matéria, por tema, como se pode observar na tabela 1.

Tabela 1: Suporte teórico sobre festivais. Principais obras, por tema.

TEMA	AUTORES
Turismo de Festivais	Cudny (2016), Cudny (2013), Falassi (1987), Getz e Page (2016), Getz (2010), Getz (2008), Mohr (2017), Quinn (2006), Tighe (1986), e Tighe (1985).
O fenómeno core: experiências e significados	Biaett (2013), Getz e Page (2016), Getz (2010), Getz (2008), Hastings (2015), Morgan (2007), e Turner (1974).
Significados e discursos políticos e socioculturais; Mudança Social	Crespi-Vallbona e Richards (2007), Getz (2008), Gotham (2005), Jackson (1988), Quinn (2003), Sharpe (2008), e Waterman (1998).
Autenticidade (identidade, comercialização, comodificação)	Biaett (2013), Chhabra (2005), Chhabra et al. (2003), Cohen (1988), Elias-Varotsis (2006), Getz (2008), e Matheson (2005).
Comunidade, Cultura, Identidade Local e Apego	Davis e Martin (2014), De Bres e Davis (2001), Derrett (2003), e Getz (2010).
Communitas, Coesão social, Sociabilidade	Biaett (2013), Hastings (2015), Turner (1974), Turner (1969), e Matheson (2005).
Festividade, Liminalidade, o Carnavalesco	Abrahams (1987), Biaett (2015), Flinn e Frew (2013), Getz (2010), Getz (2008), Ravenscroft e Matteucci (2003), Turner (1983), e Turner (1974).
Ritos e Rituais; Religião	Abrahams (1987), Addo (2009), Falassi (1987), Nygren (2007), e Turner (1974).
Peregrinação	Getz e Page (2016), Matthews (2016), e Nolan e Nolan (1992).
Mitos e Símbolos	Bottorff (2015), Quinn (2003), Turner (1974), e Turner (1969).
Espetáculo	Addo (2009), Crespi-Vallbona e Richards (2007), e Gotham (2005).
Motivações e constrangimentos	Reic (2017).

2.2 | Festivais Transformacionais

“Grandes reuniões de personalidades inconformistas são antigas, mas a proliferação global, o tamanho e a sofisticação de festivais especificamente voltados ao crescimento espiritual pessoal são relativamente recentes” (Bottorff, 2015, p.54). “Festivais transformacionais atraem a atenção pelas mesmas razões pelas quais as pessoas são atraídas pelo transmodernismo, porque oferecem uma oportunidade de negociar através das muitas opções criadas quando o bem e o mal do modernismo e do pós-modernismo se cruzam” (*ibid.*, p.55), face à dificuldade sentida pelas pessoas em encontrar princípios adequados, adaptados às suas necessidades. “Ao desafiar as fronteiras emocionais, cognitivas, comportamentais e espirituais estabelecidas, alguns participantes encontram novos sistemas de criação de significado e fontes para a resiliência da saúde mental e melhoria do bem-estar” (*ibid.*, p.55). São criados ambientes seguros, guiados por valores de aceitação radical e apoio mútuo, para que os participantes possam “dissecar, testar e reunir aspectos da psique, permanecendo receptivos à valorização do Mundo transcendentente” (*ibid.*, p.50). Sensações de plenitude e autodomínio são relatadas pelos participantes, com reduzidos efeitos negativos. Assim, Bottorff sugere uma relação mutuamente benéfica e simbólica entre o transmodernismo e os eventos psicossociais imersivos. “Os objetivos e resultados dos festivais transformacionais quase diretamente espelham as aspirações e observações descritas pela psicologia transpessoal e a psicossíntese” (*ibid.*, p.51). Sentimentos de melhoria de unidade, de conexão e de integração com forças transcendententes são relatados tanto por participantes de festivais transformacionais como por pessoas submetidas a psicoterapia transpessoal. Estudos indicam que festivais transformacionais impulsionam indivíduos na procura de significados nas suas vidas. Símbolos, ritos e mitos baseados na espiritualidade são trazidos à vida, em oposição à postura tomada por muitos sistemas tradicionais de fé. Os ciclos de tese, antítese e síntese de Van Rysbergen, ou “de criação, uso e substituição, ou de orientação, desorientação e reorientação, como encontrado na natureza” (*ibid.*, p.68), causados pela tríade entre modernismo, pós-modernismo e transmodernismo, são acedidos nos festivais transformacionais através de metáforas como, por exemplo, mandalas budistas, com o seu significado de representação do universo

e de efemeridade, ou impermanência, dotando o participante de uma nova perspetiva sobre o universo.

Segundo Bottorff (2015, p.55), é importante “incentivar e celebrar a excepcionalidade de cada indivíduo” e “muitos participantes em festivais transformacionais relatam sentir-se confortáveis justamente porque a sua individualidade é procurada pela sua contribuição para o tanque de resolução de problemas criativos”, revelando que “o desafio de reconhecer as qualidades inimitáveis de uma pessoa e a subjetividade das suas experiências transformadoras não se perdeu em Jung”. “Slogans como ‘aceitação radical’ e ‘não observadores’ são empregados em festivais transformacionais para incentivar a tomada de risco individual, que por sua vez é atenuada por um ethos de responsabilidade comunal comunicada através de orientação de pares” (ibid., p.55). Estes festivais são “encontros contraculturais e cocriados” (ibid., p.50).

“Festivais transformacionais não são ‘novos’, mas uma encarnação moderna de uma longa e rica história de carnavais e festivais comemorativos. São eventos onde as pessoas se alegram em êxtase e encontram comunidade [sic.] uns com os outros” (Johner, citado por Mohr, 2017, p.10). Para Mohr (2017), várias formas de celebração de êxtase contribuíram para a gênese dos festivais transformacionais contemporâneos, entre as quais, as tradições indígenas, os rituais dionisíacos e os cultos de mistério na Grécia, “onde as fronteiras sociais quotidianas foram dissolvidas, os foliões pisaram espaços fora da norma, e experimentaram ecstasy [i.e., “estar fora de si mesmo”, transcendência do eu, “experiência de êxtase comunal”] como uma parte importante das suas vidas” (ibid., pp.10-11), e os feriados de França do século XV, cujos acontecimentos eram sentidos como um significado para a existência. Posteriormente, doutrinas religiosas demonizaram rituais comemorativos e rejeitaram as técnicas de êxtase, e pensamentos iluministas inferiorizavam a selvageria e a perda de controle em detrimento do autocontrolo, da racionalidade e da razão, o que contribuiu para um movimento dos rituais para o underground, exemplificado pela força do rock and roll que ofereceu uma experiência (mais) participativa. “Em meados da década de 1960, o rock era o ponto de encontro de uma contracultura alternativa que reagiu contra estruturas autoritárias alienantes da sociedade, e reviveu antigos elementos dionisíacos de Carnaval” (ibid., p.11).

“A década de 1960 viu o surgimento de novas e subversivas formas de arte, lazer, sexualidade e socialidade. Enquanto os ‘hippies’ perseguiam uma imanência radical enraizada (...) nas tradições românticas e transcendentalistas, os ‘filhos da técnica’ estavam a alterar a consciência” (St. John, 2011, pp.204-205). O encontro do *self* com o transcendente foi reivindicado com base em tecnologias espirituais como a meditação, o yoga e o acid rock, ou do *I-ching*, do *didjeridoo*, do *djembe*, ou outras “técnicas e instrumentos que permitiam estados mentais alterados” (*ibid.*, p.210), consistentes com a consciência do *it yourself*.

Os festivais transformacionais, “(...) estão a jusante da confluência de vários modelos de eventos contraculturais, incluindo: cultura festiva da costa oeste [dos E.U.A.] (...); festivais livres do Reino Unido (...); e Goatrance /Psytrance e eletrónica psicadélica” (St. John, 2015, p.7).

O Woodstock Festival de 1969 contou com a participação de 400.000 pessoas, numa “manifestação épica da mudança de geração da década de 60, simbolizando a paz, amor e um desejo de viver e estar no mundo de forma diferente” (Fornatale, citado por Mohr, 2017, p.11). Na sua raiz, e noutras eventos contraculturais, esteve o desejo de união e conexão através da música. O Festival de Woodstock, enquanto festival de música moderno, teve os seus alicerces na sua declaração antiguerra e contracultura, o que constituiu um dos marcos da história da música e estabeleceu a fantasia da festividade moderna (Flinn e Frew, 2013).

Realizado anualmente na Worthy Farm, no Reino Unido, o Festival de Artes Performativas Contemporâneas de Glastonbury tornou-se num dos maiores festivais ao ar livre do mundo (McKay, citado por Flinn e Frew, 2013). Criado por Michael Eavis em 1970, inspirado pela mitologia que envolvia o Festival de Woodstock, e desenvolvendo um modelo melhorado de festividade combinando cultura popular com feiras tradicionais (Street, citado por Flinn e Frew, 2013), continuaria associado ao paradigma da geração dos tardios anos 60, marcados pelo verão do amor e ao movimento *hippie*, com uma gestão focada na aura mística enquanto identidade experiencial da marca.

“Muitos festivais (...) ainda replicam os discursos associados aos festivais de contracultura dos anos 60 e 70, herdando aquelas misturas de ativismo e prazer acreditados aos icónicos Woodstock nos E.U.A., e Glastonbury no Reino Unido”

(Yeganegy, 2012, p.1). “O espírito, os ideais, a ética e a estética da contracultura rock hippie dos anos 60 e 70 evoluíram e incorporaram-se à cultura festiva e psicadélica dos anos 80, 90 e além” (Mohr, 2017, p.11).

Tanto os festivais transformacionais como a cena rave dos anos 80 e 90 estão enraizados no ritual de êxtase da dança de música eletrônica (Série Bloom, citada por Mohr, 2017). As raves, eventos secretos de acesso normalmente livre, para todas as idades, eram uma forma criativa de resistência à comodificação das culturas musicais (Van Veen, citado por Mohr, 2017). Divulgados por boca a boca, e à margem da sociedade, devido à sua associação ao consumo de drogas, eram sentidos como uma cultura transformadora, e revolucionária, e como uma família, comunidade ou tribo (Johner, citado por Mohr, 2017). “Semelhante a raves em espírito e orientação, as festas underground gratuitas foram realizadas em locais remotos ao ar livre, longe das cidades, e representaram um precursor da cena contemporânea do festival transformacional” (Mohr, 2017, p.13). Estas culturas resistem à alienação e mercantilização da sociedade moderna, ao mesmo tempo em que celebram e desfrutam de música (St. John, citado por Mohr, 2017). Exemplos são ligados à procura de partilha de experiências de criatividade irrestrita, de psicadelismo e de espiritualidade radical, assim como de conexão com ritmos de êxtase da comunidade, da natureza e do cosmos, de respeito pelo self, pelo outro e pela terra, e de danças rituais de êxtase como geradoras de uma consciência coletiva (St. John, Ebner e Johner, citados por Mohr, 2017). “As pessoas continuam a procurar lugares de liberdade onde possam desafiar fronteiras, experimentar o alternativo e o transpessoal, experimentar rituais de dança-música de êxtase, e conectar-se com comunidades com a mesma opinião” (Mohr, 2017, p.13). “Os festivais transformacionais e o movimento de festas conscientes [são um subgênero das raves e da cultura festiva], que incorporam as ideias de comunidade, ecologia, espiritualidade e autodesenvolvimento” (Taylor, 2015, p.14).

“Em forma e função, Burning Man [adiante, B.M.] é o festival transformacional por excelência, e a sua popularidade ilustra a crescente procura por significado através de excepcionais experiências intelectuais, emocionais, físicas e espiritualmente transformativas” (Bottorff, 2015, p.56). Este festival anual possui 10 princípios fundamentais: inclusão radical, a economia de oferta, a descomodificação,

a autoconfiança radical, a autoexpressão radical, o esforço comunitário, a responsabilidade civil, não deixar vestígios, a participação e o imediatismo (Mohr, 2017). O B.M. posiciona-se como “uma metrópole temporária dedicada à comunidade, à arte, à autoexpressão e à autoconfiança. Nesta prova severa de criatividade, todos são bem-vindos (...) [:] o B.M. não é o seu evento habitual. É uma metrópole participativa vibrante gerada pelos seus cidadãos” (Burning Man Website, s.d.). “O B.M. é uma bricolage, uma criação polifônica, e uma grande experiência na comunidade” (Gilmore, citado por Mohr, 2017, p.12). “O B.M. é um festival não comercial que é estruturado para dar aos seus participantes um espaço para se apresentarem onde possam estar totalmente ocupados com a sobrevivência criativa, a arte interativa, o discurso espontâneo e a autorrepresentação socialmente divertida” (Clupper, 2007, pp.221-222). “A interatividade no Festival também encoraja a construção de comunidades ao longo do ano, baseada na construção de redes sociais (...) de pessoas que se juntam no espírito do Festival” (ibid., p.221). “O Projeto em si pode ser considerado como uma performance colaborativa, assim como um exercício de autoexpressão. Este sentimento é significativo para o espírito do Festival” (ibid., p.222). “A interatividade entre os seus cidadãos é a mais alta forma de entretenimento e a autoexpressão espontânea interpessoal é a representação” (ibid., p.224). “A evitação do termo ‘festival’, juntamente com ênfases nos aspectos comunitários do evento, apontam para o seu próprio posicionamento como uma experiência social” (Yeganegy, 2012, p.103).

“O Boom pode muito bem ser o mais próximo que chegámos nos últimos 2000 anos para saber como era a iniciação Eleusiana” (Good Mood, 2018, p.15). Tomando lugar na Grécia antiga, os Mistérios de Eleusis era um evento cujo cerne das celebrações seria um “‘templo comum para todo o mundo’, um evento que era ‘tão impressionante e famoso como os Jogos Olímpicos’, após o qual as pessoas voltavam a casa profundamente transformadas” (ibid., p.15). Com origem em 1997, a origem do Boom Festival é influenciada pela cultura psicadélica de Goa, com um ethos de Amor, Liberdade e Sustentabilidade, tendo atraído participantes de 147 países em 2018 (Good Mood, 2018b). “Boom é um festival dedicado a espíritos livres de todo o mundo” (Boom Festival Website, s.d.). O Boom Festival assume-se como um festival psicadélico (i.e., fora da caixa, livre), um modelo de consciência

ambiental, que acredita num mundo sem fronteiras e na transcendência através da música, cujo objetivo é facilitar a transformação individual e coletiva, criando uma zona autónoma de liberdade cognitiva que rejeita os patrocínios, os logos e os VIP, dando valor à independência, à solidariedade e à criatividade (Boom Festival Website, s.d.). Os princípios do Boom são a cultura alternativa, a participação ativa, a criatividade, a evolução, o humanismo, a independência, o amor, a união, a paz, a consciência social, a sustentabilidade e a transcendência (Boom Festival Website, s.d.). Conforme St. John, citado por Bennett et al. (2016), existem participantes neste festival, motivados pelas preocupações humanitárias e pela sustentabilidade ecológica, que podem ser considerados ativistas e disciplinaristas reflexivos, respondendo a crises pessoais, culturais e do planeta.

Segundo Knight et al., citados por Yeganegy (2012, p.148), eventos *boutique* (como o Secret Garden Party, o Raindance Campout (R.C.) e Shambala Festival) “são definidos através da sua distinção dos festivais de modelo-concerto” e “são principalmente um fenómeno britânico” (ibid., p.149). As condições do ambiente socioeconómico (competitividade, saturação e limitação de atos musicais de renome) “tornaram necessária a implantação de ‘temas experienciais’, recursos centrados no público e atividades não musicais para se manterem competitivos, aspectos que se estão a tornar rapidamente característicos do modelo *boutique*” (Mintel Report, citados por Yeganegy, 2012, p. 148), pelo que o evento *boutique* se diferencia através da inclusão de atos musicais e da promoção da participação extrema (ibid.). Segundo Yeganegy (2012, p.150), “boutiques surgiram quando os consumidores assumiram o papel de produtores, e, mais importante, vendiam para um público-alvo de que eles eram parte”, sendo mais capazes de perceber os gostos dos clientes e se identificar com eles. “A preferência por escadas íntimas pode ser característica do comprador de bilhete *boutique*” (Turner, citado por Yeganegy, 2012, p.151). “Os relatórios sobre as preferências pela pequena escala aumentam o posicionamento mais amplo do *boutique* como superior e alternativo às ‘contrapartes vendidas em massa’” (Yeganegy, 2012, p.152). A ocorrência regional destes festivais torna-os convenientes para muitos festivaleiros e, em simultâneo, há uma especialização nas culturas musicais e uma programação diversificada ao nível das “instalações de arte, atividades, homeopatias e apresentações não musicais” (ibid., p.152). “Até os festivais de

boutique proliferarem, a programação de múltiplas artes juntamente com nomes proeminentes na música foi conspicuamente e com sucesso sintetizada por Glastonbury" (ibid., p.153).

Para St. John (2015, p.8), o termo "boutique" é, por vezes, intermutável com o termo "transformacional". Estes festivais, baseados em arquitetura transformacional, são dirigidos a um mercado de classe média, "participativos, envolvem um estilo de vida 'ético', não possuindo patrocínio comercial, oferecendo diversos géneros de música de dança e workshops de estilo de vida e muitas vezes 'facilidades sofisticadas'" (ibid., p.8) (como *glamping*), distinguindo-se devido à oferta de autenticidade contracultural no design da experiência, para a qual é crítico o afastamento da programação baseada no "palco principal" e uma cocriação da experiência com os participantes, quer através da performance, quer através da simples dança.

O Raindance Campout é um exemplo de Festival Boutique (St. John, 2015) que "tipifica tendências (...) que enfatizam a organização de princípios baseados na geração de conexão interpessoal e diálogo para criar uma sinergia artística dentro de espaços construídos temporários" (Schmidt, 2015, pp.36-37), devendo ser considerados como locais de criação de identidade através de encontros com outros participantes, em vez de caracterizados pela mesma bitola dos grandes festivais em termos de quantidade de público, popularidade dos artistas ou fogo de artifício.

Compilamos contribuições teóricas relativas a festivais transformacionais na tabela 2.

Tabela 2: Suporte teórico sobre festivais transformacionais. Principais obras, por tema

TEMA	AUTORES
O fenômeno Core	Conceito Leung (2010), Mohr (2017), Ruane (2017), e Taylor (2015).
	Transformação Bannerman (2016), Bottorff (2015), Mohr (2017), e St. John e Baldini (2012).
	Experiências transformativas Bannerman (2016), Bottorff (2015), Mohr (2017), Reic (2017), e Taylor (2015).
Significados e discursos políticos e socioculturais; Mudança Social	Bannerman (2016), Connell (s.d.), Howard (2014), Mohr (2017), Taylor (2015), e Yeganegy (2012).
Autenticidade (identidade, comercialização, comodificação)	Flinn e Frew (2013), Gauthier (2013), Ruane (2017), St. John (2015), e Yeganegy (2012).
Comunidade, Cultura, Identidade Local e Apego	Bannerman (2016), Mohr (2017), St. John (2015), e Taylor (2015).
Communitas, Coesão social, Sociabilidade	Bannerman (2016), Hastings (2015), Mohr (2017), e St. John (2015).
Festividade, Liminalidade, o Carnavalesco	Biaett (2015), Flinn e Frew (2013), Gauthier (2013), St. John (2015), St. John e Baldini (2012), St. John (2011), e Yeganegy (2012).
Ritos e Rituais; Religião	Bannerman (2016), Bottorff (2015), Gauthier (2013), Hastings (2015), Mohr (2017), Ruane (2017), St. John e Baldini (2012), e Yeganegy (2012).
Peregrinação	Mohr (2017), St. John e Baldini (2012), Bottorff (2015), e Yeganegy (2012).
Mitos e Símbolos	Bottorff (2015), Flinn e Frew (2013), e Taylor (2015).
Espetáculo	Bannerman (2016), Mohr (2017), Schmidt (2015), St. John e Baldini (2012), e Yeganegy (2012).
Motivações	Bennett, Taylor e Woodward (2016), Bottorff (2015), Gauthier (2013), Hastings (2015), Mohr (2017), St. John (2015), St. John e Baldini (2012), e Yeganegy (2012).

3 | METODOLOGIA

A problemática prende-se com a verificação da viabilidade económica e financeira de produção de um festival transformacional, face aos temas clássicos de festivais que lhe são característicos, e às condições atuais e potenciais de mercado.

Colocámos as seguintes questões de investigação:

- 1 – Qual é o contexto histórico e os temas clássicos de estudo dos festivais?
- 2 – Qual é o contexto histórico e como se caracterizam os festivais transformacionais?
- 3 – Existe potencial de mercado para desenvolver um festival transformacional no concelho da Lourinhã?
- 4 – O projeto é económica e financeiramente sustentável. Os indicadores de avaliação VAL, TIR e Payback são positivos?

Dados relevantes foram recolhidos através de revisão da literatura, questionário e focus group baseados no município de Lourinhã, Portugal. A avaliação económica e financeira foi realizada através da ferramenta de avaliação de projetos de investimento do IAPMEI.

Definimos as seguintes hipóteses específicas de investigação, para o questionário:

- H1 – A participação em festivais transformacionais está associada à participação em festivais fora de Portugal;
- H2 – O público de festivais transformacionais rejeita as marcas comerciais;
- H3 – Os festivais transformacionais são realizados na natureza, fora dos centros urbanos;
- H4 – Os festivais transformacionais estão associados à música de dança eletrónica;
- H5 – A participação em festivais transformacionais está associada aos segmentos carnavalesco, espiritualista, *hippie*, boémio, artístico, *boutique* e *ravers*;
- H6 – Os fatores críticos de sucesso de festivais transformacionais não estão associados a artistas de perfil.

Para verificar a viabilidade de realização de um festival na Lourinhã, foram gerados 12 resultados adicionais, em sede de *focus group*.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

O inquérito foi realizado nos dias 24 a 28 de abril de 2019, no concelho da Lourinhã, na ocasião dos eventos EXPO Lourinhã e Campeonato do Mundo e da Europa de Freeride. Participaram 386 inquiridos.

Quanto à primeira hipótese de investigação (H1), existe uma associação e correlação significativa entre a participação em festivais transformacionais (exceto respostas “não sei”) e a participação em festivais fora de Portugal. 31,9% dos participantes em festivais transformacionais revela ter participado em festivais fora de Portugal, em oposição a 10,4% dos não participantes. 52,4% dos participantes em festivais fora de Portugal, participaram em festivais transformacionais (versus 21,5% dos não participantes).

No que toca à segunda hipótese de investigação (H2), existem associações e correlações entre o público de festivais transformacionais e a rejeição das marcas comerciais: apenas 31,9% dos participantes em festivais transformacionais consideram que as marcas acrescentam valor ao evento, contra 55,1% dos não participantes. 26,1% dos participantes consideram que marcas comerciais saturam o espaço do evento, contra 11,9% dos não participantes.

Relativamente à terceira hipótese de investigação (H3), os festivais transformacionais estão associados e correlacionados com a realização na natureza, fora dos centros urbanos. 30,9% dos participantes em festivais transformacionais revela preferência por espaços urbanos ao ar livre, versus 52,6% dos não participantes. 66,2% dos participantes em festivais transformacionais preferem o campo/floresta como localização ideal, versus 47,4% dos não participantes em festivais transformacionais.

Quanto à quarta hipótese de investigação (H4), os festivais transformacionais estão associados e correlacionados à música de dança eletrónica. Dos participantes em festivais transformacionais, 40,6% revela preferência por *trance*, 39,1% por *techno*, *house* ou *E.D.M.*, 24,6% por *trap*, *drum & bass* ou *dubstep*, enquanto no grupo dos não participantes, são 8,2%, 21,6% e 9,3%, respetivamente.

No que se refere a quinta hipótese de investigação (H5), a participação em festivais transformacionais está associada e correlacionada aos segmentos espiritualista, hippie, artístico, ravers e geração x. 41,4% dos espiritualistas participaram em festivais transformacionais, versus 22,4% dos não espiritualistas. 63,6% dos hippies participaram em festivais transformacionais, versus 24,2% dos não hippies. 42,1% dos artísticos participaram em festivais transformacionais, versus 24,4% dos não artísticos. 47,1% dos ravers participaram em festivais transformacionais, versus 24,4% dos não ravers. 50,0% dos geração x participaram em festivais transformacionais, versus 24,5% dos não geração x. Carnavalescos revelam menor participação em festivais transformacionais.

Relativamente à sexta hipótese de investigação (H6), os fatores críticos de sucesso de festivais transformacionais não estão associados a artistas de perfil. Cruzando as variáveis “participação em festivais transformacionais” e os “fatores críticos de sucesso”, foram geradas associações e correlações significativas, sendo que 3,2% dos participantes em festivais transformacionais revelam preferência pela qualidade do evento.

Como não foram geradas associações significativas ao nível de artistas de perfil, e para perceber o que significa qualidade do evento para os segmentos associados a festivais transformacionais, investigámos ainda os fatores críticos de sucesso associados a cada segmento de mercado associado a festivais transformacionais.

No segmento espiritualista, foram geradas associações significativas e correlacionais com os fatores críticos de sucesso “condições alimentares”, “festa”, “gosto pessoal”, “imagem da organização”, “informalidade”, “mensagem que transmite”, “onde se sente em casa”, “período temporal”, “pessoas que apresentam”, “ser fora da caixa” e “tipo de espetáculo” (2,1% que se identificam com o estereótipo espiritualista versus 0,0% que não se identificam, respetivamente), “custos” (4,3% vs. 0,8%), “espaço ao ar livre (acolhedor)” (4,3% vs. 0,4%). Além disso, foi gerada uma correlação com o fator crítico de sucesso “alternativas a novas experiências / atividades alternativas”.

Quanto aos hippies, foram geradas associações e correlações significativas com os fatores críticos de sucesso “acessibilidade”, “músicos” (7,1% do grupo hippie vs. 0,3% dos não hippies, respetivamente), “condições” (7,1% vs. 1,0%), “condições

alimentares”, “ideologia do festival”, “local rural”, “opção de preferência no momento”, “sustentabilidade local” (7,1% vs. 0,0%), “condições das casas de banho / sanitários”, “filosofia do festival” (7,1% vs. 0,7%), e “música / oferta musical” (35,7% vs. 14,8%).

Relativamente aos artísticos, foram geradas associações e correlações significativas com os fatores críticos de sucesso “condições para pernoita/alojamento”, “qualidade do evento”, “valor” (3,4% dos artísticos vs. 0,0% dos não artísticos, respetivamente), “espírito”, “filosofia do festival”, “ideologia do festival”, “logística ambiental”, “mensagem que transmite”, “oferta cultural”, “período temporal”, “praia”, e “ruído” (1,7% vs. 0,0%). Foi também gerada uma associação com “alternativas a novas experiências/atividades alternativas” (3,4% vs. 0,0%).

Quanto aos ravers, foram geradas associações e correlações com os fatores críticos de sucesso “opção de preferência no momento” e “organização” (7,1% dos ravers vs. 0,0% dos não ravers, respetivamente).

Quanto à geração x, foram geradas associações e correlações com os fatores críticos de sucesso “comodidades do recinto”, “menos pessoas que os grandes festivais”, “oferta”, “paisagem”, “possibilidade de ver todos os artistas e não em simultâneo”, “tipo de espetáculo” (5,9% dos geração x vs. 0,0% dos não geração x, respetivamente), “disponibilidade”, “músicos” (5,9% vs. 0,3%), e “organização” (5,9% vs. 0,7%).

Aplicando técnicas de análise de conteúdo ao focus group, geraram-se resultados adicionais e respetiva discussão:

- Existe receptividade para receber festival transformacional no concelho, apesar de se desconhecer o público frequentador;
- É necessário trabalhar fortemente a logística para realizar um festival no concelho, nomeadamente ao nível do espaço e acessibilidades;
- A sustentabilidade ambiental tem de ser uma componente forte da comunicação, inclusivamente através da arte e ao nível subliminar, ao contrário da música eletrónica, cujo potencial para o fazer é questionado;
- Existem localizações com potencial para realizar festival transformacional, apesar de limitações de alojamento e de depender do número de

participantes. A realização de festival transformacional junto ao litoral está condicionada pela capacidade de alojamento temporário, enquanto longe do litoral está condicionada pela procura por Sol e Mar, o principal atrativo turístico concelhio. Para festival de música eletrónica, as localizações mais votadas foram o Moledo / Planalto das Cesaredas, Santuário da Misericórdia e Dino Parque;

- É pouco provável que exista viabilidade para realizar um festival transformacional sem recurso a patrocínio de marcas. Teria de ter uma forte causa para angariar mecenias (ou retorno elevado para angariar financiadores); A utilização de mensagens subliminares para comunicar patrocinadores foi rejeitada;
- É viável implementar serviços de apoio a utilizadores de substâncias psicoativas, ao nível da prevenção, desde que acompanhadas por um controlo de autoridades competentes, ao nível da proteção;
- Apesar da recetividade para um festival de apenas música eletrónica por parte de uns stakeholders, para outros só funcionaria durante a noite, sendo necessário a integração de outros géneros musicais como música do mundo, durante o dia, de forma a criar melhor ambiente, mais em linha com posicionamento do destino. Enquanto uns consideram essenciais artistas de renome, também devido às barreiras linguísticas e culturais, outros consideram a concorrência regional forte e com preços baixos, devido ao forte investimento de municípios concorrentes. Outros consideram essencial a diferenciação, estando disponíveis para acolher festival de música eletrónica, e revelaram procurar mais a descoberta de novas bandas do que artistas de perfil. Outros vão aos festivais apenas pela música, e consideram necessário um foco no palco. Ao nível da programação não musical, tanto os workshops como as palestras, animações entre concertos, ou o teatro, revelaram ser importantes por vários motivos (aprendizagem, formação do pensamento, contextualização da experiência, criação de valor para o visitante, para contrariar desinteresse pela componente científica, pelo ambiente criado, pela magia, pela antecipação do concerto, pelo próprio tempo do festival);

- Segmentos de mercado frequentadores de festivais transformacionais não estão alinhados com os segmentos de turistas no concelho, pelo que será necessário adaptar a programação e comunicação para os integrar, considerando que um dos principais objetivos para a recetividade do evento será a atração de visitantes com a intenção da repetição da visita, e a identificação dos locais com o festival;
- A melhor data para realização do festival é na época alta (julho, agosto), apesar da forte concorrência de festas locais e de festivais nacionais. O clima é forte ameaça. A melhor localização para um festival, a Praia da Areia Branca, está na capacidade máxima durante este período, sendo necessário evitar constrangimentos ao nível do saneamento básico para não entrar em colapso, com impactos associados;
- O horário de funcionamento é 24 horas por dia, quer seja com mais ou menos ruído. De alguma forma, tem de estar sempre a funcionar;
- Existe potencial para fazer um grande festival de 3.000 a 50.000 pessoas. Entre 1.000 a 5.000 pessoas se apenas de música eletrónica;
- Questão sobre o preço não revelou grandes conclusões, sendo necessário avaliar várias variáveis, tais como: oferta, programação, participantes, interesse para o participante, artistas, espaço, oferta, região, capacidade de compra, número de dias, acessibilidades, logística, custos, se é tudo incluído... Valores variaram entre 40-75 Euros diárias e 100-250 Euros pelo passe.

A escolha da realização de um festival transformacional na região, face à sua mais difícil aceitação e adequação do que outro tipo de festival, terá, neste aspecto, de vingar pela sua viabilidade.

5 | OBSERVAÇÕES FINAIS

Os festivais transformacionais apresentam características que se assemelham às definições mais clássicas sobre festivais. Segundo Johner, citado por Mohr (2017, p.10), “festivais transformacionais não são ‘novos’, mas uma encarnação moderna

de uma longa e rica história de carnavais e festivais comemorativos. São eventos onde as pessoas se alegram em êxtase (...)"". Entre as várias formas de celebração de êxtase que contribuíram para a génesis dos festivais transformacionais encontram-se as tradições indígenas, os rituais dionisíacos e os cultos de mistério na Grécia (Mohr, 2017).

Os festivais transformacionais assentam em ritos e rituais, espiritualidade, peregrinação, mitos e símbolos, também através do espetáculo. Hastings (2015, pp.9-10) sabe que "a transformação pode ser auxiliada por cerimónias cuidadosamente projetadas que orquestram os três estágios da passagem ritual", acreditando "que as comunidades inteiras podem conspirar para a transformação através da celebração pública", assim como era entendido pelas civilizações antigas, em ressonância com as forças cósmicas e naturais. Segundo Jaimangal-Jones, Pritchard e Morgan, citados por Mohr (2017, pp.13-14), "a viagem para festivais [é] como uma peregrinação que toca espaços liminares, ilumina ritos de passagem, e age como uma fonte de realização espiritual para os participantes". São festivais centrados no amor, ocorrem na natureza, e os seus pilares são a música de dança eletrónica, a aprendizagem, a espiritualidade e a transformação social: "Os festivais transformacionais e o movimento de festas conscientes [são um subgénero das raves e da cultura festiva], que incorporam as ideias de comunidade, ecologia, espiritualidade e autodesenvolvimento" (Taylor, 2015, p.14). Segundo a Série Bloom, citados por Mohr (2017, pp.12-13) os "festivais de transformação (...) estão enraizados no ritual de êxtase de dança de música eletrónica". Segundo Partridge, citado por Taylor (2015, pp.13-14),

(...) essa articulação de uma continuidade psicadélica entre o "tribalismo" pré-moderno, as espiritualidades indígenas, a contracultura festiva e a rave relacionam-se bem com a cultura emergente da dança. Ideias pagãs, contraculturais e eco-espirituais dentro da cultura rave contemporânea são claramente contínuas com uma subcultura mais antiga.

Outros aspectos essenciais nestes festivais são o foco na participação em oposição à passividade, a sua ocorrência num tempo-espacó hiperliminal e o misticismo. Para Yeganegy (2012), existe uma distinção entre festivais baseados no modelo-concerto e festivais baseados num modelo de experiência social. O Festival de

Glastonbury estrategicamente utiliza mitologia simbólica e tradições pagãs para construir a narrativa mística (Jensen, citado por Flinn e Frew, 2013).

Com vários caminhos disponíveis no festival heterotópico, labiríntico e psicadélico, pode haver tantos destinos quanto viajantes, resultados como liminares, festivais como participantes. Dada a facilitação de múltiplos caminhos e a maximização do potencial, tais eventos são reconhecidamente hiperliminais. (St. John e Baldini, 2012, p.529-530)

O aspecto transformacional destes festivais é justificado através da teoria da psicologia transpessoal de Wilber. Vários autores (Taylor (2015), Bannerman (2016)) referem a possibilidade de aceder a estados de consciência transpessoais, nestes festivais, que são propícios para a existência de experiências humanas excepcionais. Para Bannerman (2016), elementos importantes de festivais de música que facilitam E.H.E.s incluem comunidades inclusivas, *communitas*, efervescência coletiva, experiência de música eletrónica e ressonância espiritual. Experiências anómalias, ou experiências que diferem da norma, são relacionadas com a evolução da consciência e das potencialidades humanas (Bannerman, 2016). No estudo de Taylor (2015), todos os participantes relataram experiências relacionadas com os quatro estágios transpessoais do modelo de dez estágios de Wilber.

Através de pesquisa primária, validámos as restantes hipóteses de investigação.

Os resultados gerados apontaram para a dificuldade da realização de festivais transformacionais ao nível da aceitação de mercado. Simultaneamente, deu resposta à problemática relativa à rejeição de marcas comerciais por parte dos participantes em festivais transformacionais. Assim, a realização de um festival transformacional está limitada a um modelo híbrido que angarie mais aceitação externa e à necessidade de fugir das práticas comumente utilizadas ao nível da comunicação das marcas comerciais em eventos. Este modelo terá de ter em consideração a procura por artistas de perfil por parte de stakeholders e alguns segmentos, apesar de não ser um fator crítico de sucesso nos segmentos associados e correlacionados a festivais transformacionais.

A recolha de dados sobre o mercado sugere a exequibilidade em termos de mercado, com um mercado potencial anual de 29.717 participantes e 10.512.718 Euros de receitas diretas.

O projeto apresenta sustentabilidade económico-financeira, com indicadores V.A.L., T.I.R. e Payback positivos no cenário realista. Nos outros cenários aponta para a inviabilidade do projeto. É importante, no entanto, referir que esta análise não considerou quaisquer parcerias que possam reduzir custos, com exceção da Sagres.

6 | IMPLICAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO

O estudo de mercado sugere que os participantes em festivais transformacionais sejam consumidores mais informados sobre as melhores práticas em festivais, pois revelam uma maior participação em festivais fora de Portugal. Simultaneamente, sugere também uma sobrecomodificação dos festivais, devido à saturação de marcas comerciais em ambiente festivaleiro.

O ambiente concorrencial no sector, com grandes empresas fortemente financiadas por marcas comerciais, e com sector público que pratica um *pricing* muito baixo (abaixo de custo?), dificulta a entrada de novos *players* no mercado e baixa o valor de oferta cultural no país, apesar de democratizar o acesso à cultura, e prolongar a precariedade nos sectores da economia criativa. Por ser, normalmente, um negócio altamente arriscado, a alternativa que tem vingado baseia-se em modelos associativos sem fins lucrativos. Assim, a longo prazo, poder-se-á perder a força do carácter disruptivo que os festivais apresentam, pelo controlo e *lobbying* político e financeiro (e até religioso) das atividades da economia criativa, cada vez mais assentes em modelos baseados no *spectatorship* (também através da dependência da tecnologia), apesar de que novos (?) modelos de negócio, mais participativos e baseados na comunidade, possam oferecer espaços-tempo em festivais mais em linha com o potencial transformador que têm vindo a proporcionar desde os primórdios da humanidade, o que, em festivais transformacionais, é suportado pelo carácter ritualístico e transformador da música eletrónica (proporcionadora de estados de trance, de *communitas*, e de *vibe*) e pelo facto de serem realizados na natureza, em contato com forças ancestrais da natureza.

A investigação demonstra a falta de aceitabilidade e de interesse, por parte dos principais stakeholders, para receber um festival transformacional no concelho, apesar de, conceptualmente, ir de encontro às principais necessidades societais contemporâneas, dando resposta à falta de significado presente nas gerações atuais, implementando sistemas de gestão ambientalmente sustentáveis, e ao estar ancorado nas definições clássicas sobre festivais, cuja importância foi relevante desde a ancestralidade, nomeadamente por ocorrer num espaço-tempo em que a consciência coletiva se transforma.

REFERÊNCIAS

- ABRAHAMS, Roger D. (1987) "An American Vocabulary of Celebrations", In Alessandro Falassi (ed.) *Time out of Time: Essays on the Festival*, Albuquerque: University of New Mexico Press, pp.173-183.
- ADDO, Ping-Ann (2009) "Anthropology, Festival, and Spectacle", *Reviews in Anthropology*, 38:3, pp.217-236.
- BAGOZZI, Richard P. et al. (1999). "The role of emotions in Marketing", *Journal of Academy of Marketing Science*, Volume 27, 1999 – Issue 2, ABI/INFORM Global, pp.184
- BANNERMAN, Brittany A. (2016) *Transformative, exceptional human experiences at music festivals: a transpersonal phenomenological exploration*, Dissertação de Mestrado, Lethbridge: University of Lethbridge.
- BENNETT, A. et al. (2016) "Introduction", In BENNETT, A. et al. (eds.) *The Festivalization of Culture*, Londres: Routledge, pp.1-8.
- BIAETT, Vernon (2015) "Organic Festivity: A Missing Ingredient of Community Festival", In Jepson, A. e Clarke, A. (eds.), *Exploring Community Festivals and Events*, Nova Iorque: Routledge, pp.18-30.
- BIAETT, Vernon (2013) *Exploring the On-site Behavior of Attendees at Community Festivals: A Social Constructivist Grounded Theory Approach*, Tese de Doutoramento: Arizona State University.

BOOM FESTIVAL WEBSITE (s.d.) Disponível em <https://www.boomfestival.org/> [Consultado a 9/1/2018].

BOTTORFF, David Lane (2015) "Emerging Influence of Transmodernism and Transpersonal Psychology Reflected in Rising Popularity of Transformational Festivals", *Journal of Spirituality in Mental Health*, 17:1, pp.50-74.

BURNING MAN WEBSITE (s.d.) Disponível em <https://burningman.org> [Consultado a 11/1/2019].

CHHABRA, Deepak (2005) "Defining Authenticity and Its Determinants: Toward an Authenticity Flow Model", *Journal of Travel Research*, 44:1, pp.64-73.

CHHABRA, D. et al. (2003) "Staged Authenticity and Heritage Tourism", *Annals of Tourism Research*, 30:3, pp.702-719.

CLUPPER, Wendy (2007) "Burning Man: festival culture in the United States – festival culture in a global perspective", In Hauptfleisch, Temple et al. (eds.) *Festivalising! Theatrical Events, Politics and Culture*, Amesterdão – Nova Iorque: Rodopi, pp.221-241.

COHEN, Erik (1988) "Authenticity and Commoditization in Tourism", *Annals of Tourism Research*, 15, pp. 371-386.

CONNELL, Ruth (s.d.) *The Special Effects Machine: Temporary Architecture at Music Festivals*, Morgan State University. Disponível em <http://www.ruthconnell.org/wp-content/uploads/2013/10/Connell-Temporary-Architecture-at-Music-Festivals.pdf> [Consultado a 16/1/2017].

CRESPI-VALLBONA, Montserrat e RICHARDS, Greg (2007) "The Meaning of Cultural Festivals", *International Journal of Cultural Policy*, 13:1, pp.103-122.

CUDNY, Waldemar (2016) "The Concept, Origins and Types of Festivals" In *Festivalisation of Urban Spaces*, Suiça: Springer, pp.11-42.

CUDNY, Waldemar (2013) "Festival Tourism – The Concept, Key Functions and Dysfunctions in the Context of Tourism Geography Studies", *Geographical Journal*, 65:2, pp.105-118.

DAVIS, Andrew e MARTIN, Andrew (2014) "Festival place or place of festival? The role of place identity and attachment in the festival environment", In AM2014 –

Marketing Dimensions: People, Places and Spaces (47th Academy of Marketing Conference), Helensburgh: Academy of Marketing. Disponível em: https://marketing.conference-services.net/resources/327/4002/pdf/AM2014_0243_paper.pdf [Consultado a 11/1/2018]

DE BRES, Karen e DAVIS, James (2001) "Celebrating group and place identity: A case study of a new regional festival", *Tourism Geographies: An International Journal of Tourism Space, Place and Environment*, 3:3, pp.326-337.

DERRETT, Ros (2003) "Making Sense of how Festivals demonstrate a Community's Sense of Place", *Event Management*, 8, pp. 49-58.

ELIAS-VAROTSIS, Sophie (2006) "Festivals and events – (Re)interpreting cultural identity", *Tourism Review*, 61:2 pp. 24-29.

FALASSI, Alessandro (1987) "Festival: Definition and Morphology", In *Time out of Time: Essays on the Festival*, Albuquerque: University of New Mexico Press, pp.1-10.

FLINN, Jenny e FREW, Matt (2013) "Glastonbury: managing the mystification of festivity", *Leisure Studies*, 33:4, pp.418-433.

GAUTHIER, François (2013) "The enchantments of consumer capitalism: Beyond belief at the burning man festival", In Gauthier, François e Martikainen, Tuomas (eds.) *Religion in Consumer Society: Brands, Consumers and Markets*, Oxon – Nova Iorque: Routledge, pp. 143-158.

GETZ, Donald (2010) "The Nature and Scope of Festival Studies", *International Journal of Event Management Research*, 5:1, pp.1-47.

GETZ, Donald (2008) "Event tourism: Definition, evolution, and research", *Tourism Management*, 29:3, pp.403-428.

GETZ, Donald e PAGE, Stephen G. (2016) "Progress and prospects for event tourism research", *Tourism Management*, 52, pp.593-631.

GOOD MOOD (2018) *Boom Festival: 20 Years – A visual and oral history*.

GOOD MOOD (2018b) "Boom Festival 20 Years Movie (1997-2017)", *Boom Festival Official Page*. Disponível em <https://youtu.be/yh4Yv7jZIWQ> [Consultado a 17/11/2018].

GOTHAM, Kevin Fox (2005) "Theorizing urban spectacles. Festivals, tourism and the transformation of urban space", *City*, 9:2, pp.225-246.

HASTINGS, Kathy A. (2015) *Communitas, Civitas, Humanitas: The Art of Creating Authentic Sense of Community and Spirit of Place*, Tese de Doutoramento: Holos University.

HOWARD, Brandon (2014) "Crossfading from Hierarchy to Heterotopia: The Political Power of Subversive Discourses within American Music Festivals", Columbia College Chicago. Disponível em <https://bit.ly/2HNffWM> [Consultado a 15/11/2016].

JACKSON, P. (1988) "Street life: the politics of Carnival", *Environment and Planning D: Society and Space*, 6:2, pp. 213-227.

LEUNG, Jeet Kei (2010) "Transformational festival", TEDx Vancouver. Disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=Q8tDpQp6m0A> [Consultado a 17/10/2017].

MATHESON, Catherine M. (2005) "Festivity and Sociability: A Study of a Celtic Music Festival", *Tourism Culture & Communication*, 5, pp.149-163.

MOHR, Kelci Lyn (2017) *Dancing through Transformational Music Festivals: Playing with Leisure and Art*, Dissertação de Mestrado, Alberta: University of Alberta.

MORGAN, M. (2007) "Festival Spaces and the Visitor Experience". In: CASADO-DIAZ et al. (eds.) *Social and Cultural Change: Making Space(s) for Leisure and Tourism*. Eastbourne, UK: Leisure Studies Association, pp. 113-130.

NIEKERK, Mathilda Van e GETZ, Donald (2016) "The identification and differentiation of festival stakeholders", *Event Management*, 20, pp.419-431.

NOLAN, Mary Lee e NOLAN, Sidney (1992) "Religious Sites as Tourism Attractions In Europe", *Annals of Tourism Research*, 19:1, pp.68-78.

NYGREN, Christina (2007) "Festivals in Religious or Spiritual Contexts: Examples from Japan, China, India and Bangladesh", In Hauptfleisch, Temple et al. (eds.) *Festivalising! Theatrical Events, Politics and Culture*, Amesterdão – Nova Iorque: Rodopi, pp.261-280.

QUINN, Bernadette (2006) "Problematising 'Festival Tourism': Arts Festivals and Sustainable Development in Ireland", *Journal of Sustainable Tourism*, 14:3, pp.288-306.

- QUINN, Bernadette (2003) "Symbols, practices and myth-making: cultural perspectives on the Wexford Festival Opera", *Tourism Geographies*, 5(3), pp.329-349.
- RAVENCROFT, Neil e MATTEUCCI, Xavier (2003) "The Festival as Carnivalesque: Social Governance and Control at Pamplona's San Fermin Fiesta", *Tourism, Culture & Communication*, 4:1, pp.1-15.
- REIC, Ivna (2017) *Events Marketing Management*, Oxon – New York: Routledge.
- RUANE, Deirdre (2017) "'Wearing down of the self': Embodiment, writing and disruptions of identity in transformational festival fieldwork", *Methodological Innovations*, 10:1, pp.1-11.
- SCHMIDT, Bryan (2015) "Boutiquing at the Raindance Campout: Relational Aesthetics as Festival Technology", *Dancecult: Journal of Electronic Dance Music Culture*, 7:1, pp.35-54.
- SHARPE, Erin (2008) "Festivals and Social Change: Intersections of Pleasure and Politics at a Community Music Festival", *Leisure Sciences: An Interdisciplinary Journal*, 30:3, pp.217-234.
- ST. JOHN, Graham (2015) "Introduction to Weekend Societies: EDM Festivals and Event-Cultures", *Dancecult: Journal of Electronic Dance Music Culture*, 7:1, pp.1-14.
- ST. JOHN, Graham (2011) "Spiritual Technologies and Altering Consciousness in Contemporary Counterculture", In Cardeña, Etzel e Winkelman, Michael (eds.) *Altering Consciousness: A Multidisciplinary Perspective* (Vol I), Praeger Perspectives, pp.203-225.
- ST. JOHN, Graham e BALDINI, Chiara (2012) "Dancing at the Crossroads of Consciousness: Techno-Mysticism, Visionary Arts and Portugal's Boom Festival", In Cusack, Carole M. e Norman, Alex (eds.) *Handbook of New Religions and Cultural Production*, Brill, pp.521-552.
- TAYLOR, Ashley (2015) *The Exploration of Transformational Experiences at Festivals*. Dissertação de Mestrado, Lethbridge: University of Lethbridge.
- TIGHE, Anthony J. (1985) "Cultural tourism in the USA", *Tourism Management*, 6:4, pp.234-251.

TURNER, Victor (1983) "Carnival in rio: Dionysian drama in an industrializing society", In Manning, Frank E., *The celebration of society: perspectives on contemporary cultural performance*, Bowling Green University Popular Press, pp. 103-124.

TURNER, Victor (1974) *Liminal to Liminoid, in Play, Flow, and Ritual: an Essay in Comparative Symbology*, Rice Institute Pamphlet-Rice University Studies, 60:3, pp.53-92.

TURNER, Victor (1969) "Liminality and Communitas: Form and attributes of rites of passage", In *The Ritual Process: Structure and Anti-Structure*, New York: Aldine de Gruyter, pp.94-130.

WATERMAN, Stanley (1998) "Carnivals for élites? The cultural politics of arts festivals", *Progress in Human Geography*, 22:1, pp.54-74.

YEGANEHY, Roxanne (2012) *The Politics of Participation: Burning Man and British Festival Culture*, Tese de Doutoramento, Leeds: University of Leeds.

VIDA DA ROÇA PARA GENTE DA CIDADE: UMA PROPOSTA DE TURISMO RURAL NA ZONA DA MATA POTIGUAR (RN – BRASIL)

RURAL LIFE FOR URBAN PEOPLE: A PROPOSAL FOR RURAL TOURISM IN THE POTIGUAR FOREST AREA (RN – BRAZIL)

Mônica Visconti de Melo | visconti@facc.ufrj.br

FACC-UFRJ, Brasil

Maria das Graças de Menezes Venâncio Paiva

Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil

RESUMO

O objetivo deste trabalho é buscar possibilidades de implementar formas alternativas ao turismo de massa explorado no Nordeste do Brasil, o que pode acontecer através do turismo de curtas distâncias, contemplando o turismo rural. Este tipo de turismo possibilita o resgate da cultura da região, oportuniza renda e empregos para a população local, valorizando o homem do campo mediante a oferta de outras possibilidades do fazer turismo, ao mesmo tempo proporcionando as pessoas que estejam na capital a chance de conhecer vários aspectos culturais e regionais do Nordeste e do Rio Grande do Norte. Em termos metodológicos foram pesquisadas localidades que poderiam servir a exploração do turismo rural, situadas no Agreste Potiguar, as quais apesar de suas potencialidades naturais e culturais, são pouco conhecidas e/ou visitadas, mesmo estando próximas a capital. Para identificar as possibilidades de implantação deste tipo de turismo foi feito um inventário dos principais aspectos que viabilizem o turismo rural. As cidades escolhidas foram: Canguaretama, Nísia Floresta, Goianinha e São José de Mipibu. Após inventariar os atrativos destes locais foram elencadas algumas sugestões para a viabilização da proposta turística. A intenção é o desenvolvimento autossustentável da região, contemplando a população local, sua cultura e história.

Palavras-chave: Turismo Rural. Desenvolvimento Sustentável. Nordeste do Brasil

ABSTRACT

This work aims to seek alternatives to mass tourism in Northeastern Brazil. One of these alternatives is short-distance tourism, which includes rural tourism. The latter enables the rescue of the regional culture, creates the opportunity of income and employment generation for the local population, and values the rural individual by offering him other possibilities of doing tourism. Likewise, it gives city people the chance of discovering various cultural and regional aspects of Northeastern Brazil and Rio Grande do Norte. In terms of methodology, we have researched places with potential for rural tourism that are located in Rio Grande do Norte's agreste region. Despite offering cultural and environmental attractions, and being situated near Rio Grande do Norte's capital, these places are not a popular destination - they are little known and little visited. In order to identify the possibilities of implementing rural tourism practices in this region, we have inventoried the main attractions of these places, highlighting the region's rural tourism potential. The chosen cities are: Canguaretama, Nísia Floresta, Goianinha e São José de Mipibu. After inventorying these attractions, a couple of suggestions regarding the viability of this touristic proposal have been taken into consideration. The project's goal is to promote the region's self-sustainable development, contemplating the local population, its culture and history.

Keywords: Rural Tourism. Sustainable Development. Northeastern Brazil.

1 | INTRODUÇÃO

O homem contemporâneo vive, em sua grande maioria, em centros urbanos. Esta tendência tem em contrapartida a demanda por viagens a locais tranqüilos, onde haja espaço e paisagens que sejam antagônicas a prédios padronizados, apartamentos mínimos, praias cheias, violência, filas, poluição, trânsito, dentre outros.

Diante deste cenário muitos viajantes optam por viagens curtas, menos estressantes ou por conhecer cidades ou locais próximos ao destino principal. De acordo com a Organização Mundial do Turismo, a partir de 2020, 80% do turismo feito no mundo será constituído por viagens de curta distância.

A volta à natureza e a busca de raízes, bem como a necessidade de preservar-se o meio-ambiente e a cultura constitui uma alternativa ao turismo e lazer massivo, típicos de um mundo globalizado. Denominado de turismo “brando” ou turismo soft, o turismo rural compreende uma das modalidades de turismo de curtas distâncias em voga na atualidade.

No Brasil, principalmente na região Nordeste, o turismo mais explorado está situado no litoral. Vende-se no mercado de viagens as praias ensolaradas, areia branca, com coqueiros que passam a ser os grandes atrativos. O Rio Grande do Norte não se exclui dessa lógica. Natal, a capital do estado, vem recebendo a cada ano um maior contingente de turistas, os quais procuram “sol e mar o ano inteiro”.

De acordo com Coriolano (2017), é relevante destacar que, apesar da região nordestina constituir um polo receptor de turistas, prevalecem estatísticas que reforçam a pobreza e os contrastes sociais. Os governos adotam políticas públicas com investimentos em infraestruturas urbanas com o objetivo de atrair investidores e um marketing que utiliza simbologias dos atrativos naturais e culturais que reforçam o turismo de sol e mar.

Esta modalidade de turismo que teve seu ápice como Programa de Desenvolvimento do Turismo no Nordeste (PRODETUR/NE) foi alvo de várias análises como a que procura entender a sua estrutura de gerenciamento, uma vez que o mesmo se caracteriza como um megaprojeto de investimentos adequado a um ambiente competitivo, com investimentos internacionalizados, não somente os públicos, mas os privados a partir da integração do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), além do Banco do Nordeste (BNB), seu órgão executor. São seus pilares conceituais: a autossustentabilidade e um planejamento participativo e estratégico (Paiva, 2010, p. 198).

Benevides (1998, p. 327) citado por Paiva (2010, p. 203) já apontava como a globalização impactou sobre o turismo nordestino:

- O modo de financiamento das operações dos equipamentos de hotelaria, adotando uma base tecnológica que segue padrões globais hegemônicos;
- A entrada de redes hoteleiras que operam em escala mundial, antes mesmo da implementação do programa;

- Os discursos da conservação ambiental, considerado expressão do capitalismo tardio;
- A “turistificação” nordestina preconizada pelo megaprojeto analisado, inspirando-se e acompanhando experiências internacionais e modelos de urbanização turística do litoral;
- A ação do agente financeiro personificado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

Entende-se que os estados nordestinos não somente têm atrações na grande faixa litorânea, mas possuem outras atrações e atrativos que se encontram em regiões do interior onde se localiza uma cultura rica e peculiar.

O turismo rural no Nordeste do Brasil passou a ser considerado uma alternativa para modificar a relação com o campo, agora de maneira sustentável, conciliando rendimentos e negócios em territórios onde a atividade principal é a agricultura (Coriolano, 2017, p. 135).

Acredita-se que, herdeiros dos engenhos de cana-de-açúcar e das fazendas de criação de gado e, principalmente os proprietários de pequenas propriedades rurais, poderiam buscar possibilidades de outras formas de trabalho e renda que também promovessem o desenvolvimento local.

O objetivo deste trabalho é buscar alternativas ao turismo de massa explorado no Nordeste do Brasil, o que pode acontecer através do turismo de curtas distâncias, contemplando o turismo rural. Ao inventariar os atrativos da região o estudo apresenta a viabilidade de implantação do turismo rural como atividade de lazer, entretenimento sem impactar o meio ambiente e que promova o desenvolvimento, renda e inclusão da população nativa, bem como resgate da história e cultura local.

A escolha recaiu sobre a análise do estado do Rio Grande do Norte, na região Nordeste enfocando precisamente a região Agreste do estado. No desenvolvimento do estudo foi feito um aprofundamento das questões relativas ao turismo rural e se pesquisou locais que poderiam servir a esta finalidade no estado.

As localidades situadas no Agreste Potiguar, em especial próximas a capital, Natal, foram alvo da pesquisa. Assim sendo, Canguaretama, Nísia Floresta, Goianinha

e São José de Mipibu, foram escolhidas para ilustrar o presente artigo, as quais apesar de suas potencialidades naturais, histórico-culturais e por possuírem um grande número de propriedades rurais e atenderem algumas especificidades da modalidade de Turismo Rural são pouco conhecidas e/ou visitadas.

2 | REVISÃO DA LITERATURA

2.1 | Turismo rural

Tulik (1997) diz que embora existentes há bastante tempo, algumas modalidades de turismo alternativo em contraponto ao turismo massivo ressurgem renovadas por iniciativas públicas e particulares e vêm garantindo a revitalização de áreas decadentes e estagnadas. É o caso do chamado turismo rural.

A experiência tem mostrado que o turismo rural se desenvolve em lugares privilegiados com reserva de elementos da natureza, dotados de espaços, onde se fazem presentes atividades rurais diversas e o modo de vida rural.

Autores como Schneider (2006) consideram que o surgimento do turismo rural em áreas onde prevalecia a agricultura é decorrente das mudanças provocadas pela globalização. Este processo provoca impactos tanto na economia quanto na cultura, trazendo novas formas de utilização do espaço rural não se restringindo apenas à exploração agrícola. Surge o novo rural, uma proposta de desenvolvimento rural que seria composto por três grupos de atividades, dentre elas “um conjunto de atividades não agrícolas ligadas à moradia, ao lazer e a várias atividades industriais e de prestação de serviços”, dentre estas atividades insere-se o turismo.

O turismo rural pode ser considerado uma alternativa para o turismo massivo e traz benefícios tanto para o turista como para os locais receptores. Se por um lado esse morador urbano se beneficia com o acolhimento e a tranquilidade do campo, por outro, os produtores rurais também possuem ganhos econômicos, com o aumento da renda gerada na propriedade e ambos obtêm ganhos sociais e culturais com as trocas de experiências. (Schneider, 2006).

Um exemplo típico de atividade não agrícola no meio rural é o agricultor que transforma parte das frutas produzidas na sua propriedade em doces e geleias as

comercializa como produtos caseiros ou da roça e mais, se além desses produtos o visitante almoçar, passear ou simplesmente hospedar-se um fim de semana ou um dia na propriedade rural, isto não seria só agregar valor ao seu produto, seria oferecer um produto novo, caracterizando o *Turismo Rural*.

Desta forma, a ocorrência do Turismo Rural pressupõe áreas dotadas de recursos e atividades diferenciadas do meio urbano, um mínimo de infra-estrutura representada pelas vias de acesso e meios de transportes, possibilidades de alojamento e alimentação e, sobretudo, a proximidade de uma demanda, ou a possibilidade de captá-la.

Zimmermann (2000, p. 1), identifica a atividade do turismo rural como agente promotor das seguintes atividades:

- Ser uma atividade estratégica, para preservação e a recuperação ambiental do espaço rural;
- Garantir a manutenção das atividades agrícolas tradicionais e a consequente manutenção da família rural do campo;
- Formular um novo conceito de produção com o incremento de receita para o espaço rural.

Como parte da diversificação do produto turístico nacional, O Ministério do Turismo (2010) inclui o Turismo Rural e propõe estratégias para compatibilizar e desenvolver esse tipo de turismo exposto na Política Nacional de Turismo, que são os seguintes:

- Compatibilizar a conservação e o desenvolvimento dos recursos turísticos destacando-se a importância do patrimônio natural e sociocultural e o respeito à integridade desses recursos;
- Criar uma oferta de alojamento e recreação não concentrada e de pequena escala, priorizando-se a coordenação local e comercial, a personalidade do meio rural que difere do litoral, por representar recursos, clientela e motivações específicas;
- Possibilitar contato com a natureza por meio da criação e promoção de atividades ao ar livre; do estabelecimento de diálogo entre visitantes e visitados; e da investigação e fomento de fórmulas de intercâmbio sociocultural entre os turistas e a população residente;

- Promover um turismo organizado e administrado pela população rural com uma oferta de pequena escala, o que torna uma estratégia possível e permite que benefícios econômicos do turismo tenham incidência na sociedade rural.

Tais estratégias poderão concorrer para ampliar a oferta de oportunidades de emprego e renda para a população local por meio da diversificação de atividades no meio rural adaptadas às necessidades da demanda.

1.2 | A “construção” do nordeste agrícola e o turismo rural como possibilidade de sustentabilidade de pequenas propriedades

Segundo Prado Júnior (1992, pp. 131-133), o final do século XVIII configura-se como “um período de grande progresso da agricultura brasileira”, com o crescente desaquecimento das atividades de mineração. Dentre os produtos agrícolas, destaca-se a cana de açúcar, produzida em grande escala e praticamente para a exportação. A região litorânea e seu entorno, no Nordeste do Brasil, devido as excelentes condições climáticas, solo fértil e localização próxima aos portos, possuía um conjunto de características que propiciaram a produção de gêneros tropicais, principalmente o açúcar.

Vale lembrar que, as áreas ocupadas para cultura da cana, foram expandidas em áreas dominadas pela Mata Atlântica, que foi sendo destruída para fornecer maiores áreas de plantio, lenha para fornalha dos engenhos e madeira para construção e para a produção de caixas de encaixotamento de açúcar. A monocultura e o latifúndio foram os alicerces da destruição da flora e da fauna regional.

No entanto hoje, de acordo com dados oficiais, a política nacional de produção de cana-de-açúcar se pauta pelo programa Zoneamento Agroecológico da Cana-de-Açúcar (ZAEcana), cujas diretrizes apontam para uma produção sustentável, priorizando os plantios em áreas com clima e solos favoráveis, que não comprometam a preservação ambiental, as matas nativas e ainda gere retornos sociais para a região.¹

¹ <http://www.revistaagropecuaria.com.br/2016/08/19/a-cultura-de-cana-de-acucar>

Nota-se nas áreas irrigadas da região, plantações superdesenvolvidas, inclusive de culturas típicas de regiões frias, mas que têm um ótimo desenvolvimento em regiões áridas como o Nordeste brasileiro, devido a processos modernos de irrigação e num paradoxo em terras vizinhas a essas, observa-se agricultores nativos com a enxada na mão esperando pela sorte com a chuva que não vêm.

Andrade (1997) lembra que os projetos de irrigação são financiados por dinheiro público e com apoio governamental. Ele não discordava de modo algum de algo que traga o desenvolvimento para uma região, mas que este desenvolvimento possa de fato trazer benefícios para todos, independentemente de suas afinidades políticas e condição social.

Os impactos socioambientais das plantações de cana-de-açúcar no Nordeste da época do Brasil Colônia até os dias atuais são tão grandiosos quanto a produção de cana. Hoje, o Nordeste é uma das grandes regiões brasileiras em que a ocupação do território está praticamente concluída, havendo poucas áreas para serem florestadas.

A Mata Atlântica foi praticamente destruída e substituída por canaviais, ocupando áreas apropriadas à cultura da cana, deixando às lavouras de subsistência apenas as terras consideradas fracas, de baixa fertilidade, tendo um processo ao longo dos anos de fortalecimento dos grandes canavieiros, protegidos por uma legislação favorável e que vêm conseguindo manter um sistema de exploração da mão-de-obra rural, com a proletarização dos antigos “moradores”, e a conservação de uma estrutura protecionista que não foi destruída com a desativação do IAA – Instituto do Açúcar e do Álcool (Andrade, 1994).

A Zona da Mata do Rio Grande do Norte é um local que tem como uma de suas principais atividades econômicas a agro-pecuária, portanto possui um número considerável de propriedades rurais que exploram a criação de gado e a agricultura como meios de subsistência, sendo a cana-de-açúcar o principal produto plantado na região.

Contudo, essa atividade passa por crises cíclicas que tanto podem ser devido a problemas climatológicos, como podem resultar da política econômica do governo, além da globalização, caracterizada pela concorrência com outras regiões do País e outros países.

Um outro fator importante a ser destacado é que o processo de cultura da cana é sazonal, não ocorrendo por todo o ano, mas em média por apenas seis meses, e nos outros seis, as pessoas que trabalham no corte da cana, ficam sem uma atividade produtiva, estando à mercê da sorte.

A tecnologia também pode ser considerada uma vilã, pois muitos proprietários não têm condições de adquirir maquinário moderno, ou se os possuem não têm como mantê-los adequadamente. Isso repercute na questão da mão-de-obra. Resultado: o campo a cada ano contrata menos pessoas. Diante desses fatos, existe uma grande migração, principalmente de jovens, para os centros urbanos, o que na maioria das vezes resulta em mais miséria.

No entanto, Andrade (1994, p. 52) descreve que em qualquer porção do território nacional observa-se que o seu desenvolvimento agropecuário ocorre dentro de linhas de um capitalismo selvagem, mas ao contrário do que vêm ocorrendo no Nordeste do Brasil, existem formas alternativas de desenvolvimento que ao mesmo tempo em que preservam a natureza, também garantem a qualidade de vida da comunidade, em que ele se insere.

O efeito multiplicador do turismo, principalmente quando implementado em cidades do interior, além de promover a criação de empregos nessas regiões estagnadas, oportuniza várias atividades que se agregam ao “produto turístico” e elevam não somente o nível de renda, mas preservam a identidade cultural da comunidade local e o meio ambiente. Nesse sentido, a implementação do turismo rural em cidades nordestinas que em sua maioria vivem da agropecuária seria uma opção para garantir a sustentabilidade, reduzindo a pobreza e a inclusão social. (Brasil – Ministério do Turismo, 2010)

1.3 | O turismo rural e suas potencialidades

O turismo contemporâneo vem sendo marcado pela profusão de formas alternativas que são oferecidas em oposição ao chamado turismo convencional. A valorização do ambientalismo, entre muitos outros fatores, explica de certa forma, a proliferação de maneiras alternativas de praticar e entender o turismo (Tulik, 1997)

Considerando os tipos de exploração do turismo como sendo proposições bastante tradicionais, o turismo rural surge como uma alternativa para aqueles que desejam e buscam um retorno às raízes e algo extremamente natural. Além do que, nessa modalidade turística não são necessárias grandes adaptações nas estruturas existentes, não incorrendo em grandes gastos para os proprietários quando da sua implantação.

Embora esse tipo de turismo seja explorado há muito tempo em países europeus, na América Latina e Estados Unidos (*turismo country*), **é ainda incipiente no Brasil, país que até os dias de hoje possui um grande número de propriedades rurais.**

Outro fator que atualmente serve para explicar o Turismo Rural em certas áreas são as crises econômicas. Principalmente na Europa, inúmeros registros atestam o crescimento do Turismo Rural em áreas decadentes ou estagnadas que foram objeto de iniciativas públicas e particulares (Cavaco, 1996 & Tulik, 1997).

As atividades agropecuárias enfrentam problemas, tais como, a desagregação das formas tradicionais de articulação da produção e desvalorização gradativa em relação às demais atividades econômicas, uma vez que o modelo prevalecente de desenvolvimento urbano-industrial não considera relevantes as atividades antigas e leva a busca de outras fontes de renda e dinamização dos espaços rurais. Surgem a prestação de serviços e a retração do serviço rural, o agroturismo, ecoturismo, e outros segmentos do turismo rural. (Coriolano, 2017, pp. 136-137).

As pequenas propriedades rurais que sobrevivem da agricultura familiar também podem ser contempladas com o Turismo Rural na Agricultura Familiar (TRAF), segundo Graziano Silva (1998, p.14) este segmento do turismo rural ocorre no âmbito da unidade de produção dos agricultores familiares, os quais mantêm e preservam as atividades da agricultura familiar e onde o visitante pode vivenciar estas atividades respeitando o modo de vida destas famílias , o patrimônio cultural e natural, em contrapartida os agricultores passam a valorizar este modo de vida, ofertando produtos e serviços de qualidade e proporcionando bem estar aos envolvidos.

O Turismo Rural deverá, assim, reduzir os desequilíbrios territoriais e sociais, reduzir e/ou eliminar as externalidades negativas ambientais, dentro do princípio de sustentabilidade ambiental, de igualdade e de crescente integração do mundo

rural no conjunto da economia, o que obriga à busca de competitividade da economia rural, sem efeitos ambientais ou sociais negativos e mantendo o povoamento e mesmo reforçando-o com o êxodo urbano. (Cavaco, 1996).

Em 2010 o Ministério do Turismo do Brasil criou um documento no sentido de esclarecer e orientar ações que visem ao turismo em áreas rurais. Este documento denominado Diretrizes para o Desenvolvimento do Turismo Rural elenca algumas atividades turísticas no meio rural, as quais constituem-se a oferta de produtos, equipamentos e serviços turísticos deste segmento:

- hospedagem;
- alimentação;
- recepção à visitação em propriedades rurais;
- recreação, entretenimento e atividades pedagógicas vinculadas ao contexto rural;
- outras atividades complementares às acima listadas, desde que praticadas no meio rural, que existam em função do turismo ou que se constituam no motivo da visitação.

Neste sentido, entende-se que as principais características de um empreendimento de turismo rural englobam os aspectos culturais, como festividades e gastronomia, arquitetura peculiar, condições que em muitos casos superam em importância os atrativos naturais. Outra característica desse tipo de negócio é a criação de oportunidades de empregos, considerando que geram interesse das populações em atividades diversas antes confinadas à propriedade e que passam a ser disponibilizadas ao comércio local, como elaboração de produtos artesanais (cachaça, pães, geleias, doces, conservas, embutidos, remédios caseiros), artesanato, comidas típicas, trilhas e passeios, entre outros (Campanhola & Silva, 1999, apud Scheneider, 2006).

2 | METODOLOGIA

A linha de pesquisa adotada para o presente estudo é qualitativa .

Os passos metodológicos para realizar o trabalho se desdobraram nas seguintes etapas: pesquisa bibliográfica sobre a temática escolhida (turismo rural e região Nordeste do Brasil), escolha da área de estudo, inventário turístico para verificar as potencialidades dos locais escolhidos, visitas, análise das potencialidades e sugestões para a implantação do Turismo Rural.

A pesquisa bibliográfica contemplou: pesquisas em documentos, livros, revistas, rede eletrônica com o objetivo de aprofundar as reflexões teóricas sobre o turismo rural , as alternativas de desenvolvimento econômico e social para as regiões onde é implementado, bem como um estudo da construção do Nordeste agrícola.

Os dados primários foram coletados mediante observação *in loco*.

Foram selecionados os seguintes municípios localizados no Agreste Potiguar: Canguaretama, Nísia Floreta, Goianinha e São José de Mipibú. Os critérios para a escolha dos locais foram: facilidade de acesso, recursos físicos, recursos histórico-culturais, proximidade da capital e um grande número de propriedades rurais.

O Inventário Turístico, de acordo com a Organização Mundial do Turismo – OMT (1997) é uma metodologia e uma ferramenta de vital importância para que se conheça o espaço turístico de um País ou região de forma a subsidiar o planejamento, identificação das possibilidades turísticas, sua ordenação e desenvolvimento do turismo.

O Inventário Turístico é um primeiro passo para viabilizar uma proposta de fomento da atividade de turismo rural como atividade econômica nas cidades escolhidas para o estudo e promover o desenvolvimento sustentável destes locais.

Existem diversas metodologias de inventariação turística, no presente trabalho acompanhou-se a metodologia proposta por Lage & Milone (1996). Para estes autores, a oferta turística pode ser classificada em três pontos: 1. Os atrativos turísticos; 2. Infraestrutura de apoio turístico; 3. Equipamentos e serviços turísticos.

A partir do inventário poderão ser feitas avaliações, estabelecer metas e nortear ações públicas e privadas que possibilitem a implantação do turismo rural , estimulando a economia das cidades estudadas com base em empreendimentos locais.

4 | ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 | Atrativos turísticos

4.1.1 Recursos Naturais: urbano versus rural

A Zona da Mata é a principal sub-região nordestina, caracteriza-se por ser a mais a mais povoada e a mais industrializada. No que se refere ao Rio Grande do Norte encontra-se nesta região toda a zona açucareira, tendo como vegetação original a Mata Atlântica, que já foi quase completamente destruída, mas ainda possui espaços que preservam a vegetação original. Cachoeiras e riachos são outros atrativos naturais numa região que também possui uma grande faixa litorânea.

Uma característica importante da Zona da Mata compreende a presença de grandes propriedades rurais – os *latifúndios* – que normalmente praticam a monocultura açucareira, muito embora venha ocorrendo um processo de estagnação nestas grandes propriedades, levando a problemas sociais relevantes.

Paralelo aos latifúndios existem pequenas propriedades rurais que sobrevivem da agricultura de subsistência e fruticultura.

Dados do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) revelam um número de propriedades rurais nestes municípios para avaliação das viabilidades de implantação do turismo rural, revelando a existência de áreas sem produtividade e propriedades com grande extensão em produção.

Quadro 1: Dados geográficos e demográficos

REGIÃO/CIDADE	ÁREA (KM2)	POPULAÇÃO	SITUAÇÃO DO DOMICÍLIO RURAL
Sub-zona da Mata	3092,7	116.957	53.633
Canguaretama	280,3	30.916	10.681
Goianinha	180,7	22.481	7.004
Nísia Floresta	313,6	23.784	14.404
São José de Mipibú	294,3	39.776	21.544

Fonte: Anuário Estatístico do RN/2018- IDEC- ASCOM/IDEMA- 2019

O quadro 1 acima apresentado mostra dados sobre a região e as cidades escolhidas e aponta que São José de Mipibú é o município que possui a maior

densidade populacional, Nísia Floresta, a maior área (km^2) e a que apresenta o maior número de pessoas em domicílios rurais, enquanto Canguaretama concentra a segunda maior população. Goianinha possui uma área menor com uma considerável concentração de habitantes em relação a sua área e menor número de pessoas em domicílios rurais, talvez por estar próxima a Pipa (24Km) o principal balneário do litoral Sul do Estado, seus habitantes migrem para esta localidade.

Os quatro municípios analisados ficam próximos à Natal, capital do estado e configuram-se no que Prado (1997) caracteriza como “cidades pequenas”. Todos têm Praça e Igreja Matriz, mas possuem feições rurais (plantações de subsistência e criação de animais em quintais de muitas residências), preservando as crenças e tradições próprias desse meio.

No entanto, ao lado dessa vida bucólica convivem, devido à proximidade com a capital e por abrigarem praias e casa de veraneio no seu litoral, com turistas e forasteiros. Essa convivência cria em seus moradores uma percepção dicotômica do local, que se configura numa interiorização dúbia entre velho e novo, tradição e progresso, ou seja, roça versus cidade.

Prado (1997) em seus estudos sobre as cidades pequenas, corrobora essa percepção e identifica que elas são valorizadas pelos moradores por suas tradições, mas ao mesmo tempo são desvalorizadas porque “não vão pra frente”. O paradoxo entre o que é bom, pode ser também ruim cria um sentimento ambíguo, que acaba refletindo-se na auto-estima dos nativos e o consequente abandono da cultura local, importando hábitos e valores exógenos.

Nesse sentido, um ponto importante a ser considerado na implantação do turismo rural é justamente o de resgatar a história, crenças, hábitos e valores que foram passados de geração em geração. Ao elencar os atrativos histórico-culturais esse aspecto não pode ser negligenciado, pois se corre o risco de procurar atrativos que se adequem aos hábitos e costumes dos turistas, tentando tornar o local e suas especificidades, em mais uma “aldeia global”.

Ianni (1992, p. 49) alerta para os perigos da subordinação da cultura nacional e popular aos interesses de uma cultura internacional-popular. Neste caso, segundo o autor, “o próprio processo de produção, estilização ou pasteurização visa

apresentar a mercadoria, no caso o atrativo turístico de forma palatável para diferentes públicos nacionais. Desde que lembremos que esses públicos estão sendo homogeneizados pelos padrões, estilos, linguagens, modas ou ondas que também se produzem, estilizam e pasteurizam”.

A indústria do turismo produz espaços delimitados e espacialmente destinados a um determinado tipo de consumo – o consumo da natureza – através dos denominados “serviços” do turismo (Rodriguez, 1997).

Entende-se como turismo uma atividade que produz um espaço. Valoriza uma determinada paisagem sem que nenhuma transformação ocorra, pela intermediação da atividade turística diretamente naquele lugar.

A escolha do local precisa ser compreendida com a qualidade física e social destes locais. Precisa ser compreendida com a história destes lugares. E assim, trata-se de uma mercadoria cuja marca é o consumo do espaço.

Não é necessário que haja novas edificações, mas basta mudar uma característica do espaço, transformando antigas casas em pousadas, hotéis ou qualquer outra estrutura de apoio turístico. Em síntese: o espaço do/ou para o turismo constitui uma mercadoria complexa, pois ele mesmo é uma mercadoria. Trata-se da natureza, ou da produção social, incorporada em outra mercadoria, mas como parte do mesmo consumo/produção/do espaço. (Rodriguez, 1997).

De uma forma geral, o que ocorre é uma completa mudança nos espaços seja físico ou cultural, transformações como as já citadas e outra de cunho social, onde os moradores da área passam a transitar em torno da indústria do turismo, deixando suas atividades normais para passarem a servir as necessidades dos serviços oferecidos aos turistas, o que desagrega várias atividades econômicas e sociais.

4.1.2 Atrativos histórico-culturais: recompondo o lugar, bem devagar...

A pesquisa *in loco*, constatou através do instrumento de pesquisa da observação de forma cuidadosa os atrativos histórico-culturais dos locais estudados, procurando fixar o olhar em aspectos pouco valorizados pelo turismo massivo. Compreendeu-se como objetivo não “transformar” o espaço em atrativo específico para os turistas e nem deixar os moradores “de fora” da atividade. O que se pretende

atingir é justamente uma forma sustentada de desenvolvimento sem que haja uma completa destruição das áreas de exploração, e sim promover benefícios tanto para a população local como garantir a preservação dos espaços e todo o seu conjunto de elementos.

Nesse sentido ao descrever os atrativos, procurou-se primeiramente fazer um levantamento sobre seus primeiros moradores e as peculiaridades de cada local.

A região pesquisada foi primeiramente habitada pelos índios Poti, Cariris e Janduís, com o processo de colonização estas populações foram praticamente extintas. Morais (1998), destaca alguns detalhes sobre cada cidade do nosso objeto de estudo, que descreveremos a seguir:

- Canguaretama: palavra de origem indígena que significa vale das matas; teve em seu povoamento como ponto de apoio o comércio do pau-brasil, a pesca e a agricultura, sobretudo a cana-de-açúcar. Está distante 79 Km de Natal. Como principais atividades econômicas destacam-se a castanha-de-caju, carvão vegetal e lenha, o pescado e cana-de-açúcar. Em seu folclore apresentam-se o Fandango, Pastoril e coco de roda. Em sua história o principal acontecimento foi o Martírio de Cunhaú ocorrido em 15 de julho de 1645. Vem sendo trabalhado como evento religioso.
- Goianinha: tem significado indígena – abundância de caranguejos. Dista 63 Km de Natal. A cana-de-açúcar constitui sua principal atividade econômica. O turismo é representado pela cachoeira de Jundiá, formada pelo Rio das Pedras, com uma queda d'água de 10 metros de altura, e pela propriedade do Bosque com a bela piscina natural, cercada de árvores nativas.
- Nísia Floresta: tem em Nísia Floresta, seu grande marco na história, mulher pioneira em seu tempo, declaradamente positivista, morou na França durante muitos anos e teve como bandeira a abolição dos escravos e o feminismo. No sítio floresta onde nasceu, hoje dentro da cidade, encontra-se o seu túmulo com seus restos mortais em sua homenagem. Situa-se a apenas 43 Km de Natal. No centro da cidade tem um imenso baobá, plantado em 1877, tombado pelo Patrimônio Histórico Nacional. Destacam-se no artesanato local as confecções e rendas de bilros, peças feitas de

madeira, adornos feitos com búzios trabalhados e madeira e cestaria fibra de coco, com objetos apropriados a moda e decoração. No folclore do município destacam-se a lapinha, quadrilhas, pastoril e boi de reis.

- São José de Mipibú: do tupi MPI-BU, que significa o que emerge, surge, súbito; referência à fonte do rio, fonte da bica, que deságua no Rio Trairi. Está a apenas 40 Km de Natal. Em seus trabalhos artesanais destacam-se a utilização do barro na fabricação de louças e estatuetas de animais, confecção de bonecas de pano e bolsas de cipó. No folclore encontram-se os bambelôs, João-redondo e pastoril.

4.1.3 A gastronomia como manifestação cultural: dize-me o que comes...

Zimmermman (2000), especifica alguns princípios da atividade do turismo rural, para que se possa oferecer um produto que atenda ao perfil do consumidor dessa modalidade de turismo:

- Atendimento familiar e preservação das raízes;
- Harmonia e sustentabilidade ambiental;
- Autenticidade de identidade;
- Qualidade do produto;
- Envolvimento da qualidade local.

O produto, na visão do autor, tanto pode ser a natureza e seu entorno, como as raízes preservadas, a originalidade e autenticidade do produto oferecido. Nesse sentido, a comida regional, com suas peculiaridades, torna-se um atrativo a mais.

Câmara Cascudo e Gilberto Freyre, estudiosos da etnografia, da história e da sociologia do Nordeste brasileiro discorrem em vários de seus livros sobre a importância da gastronomia como forma de manifestação cultural e de preservação de nossas raízes. Para Cascudo, pratos genuinamente nordestinos são a

carne de sol assada, farofa de cebola, carneiro, os doces que foram as delícias dos sesmeiros do século XVII, doces de palmatória, de leite, tapioca de coco polvilhada de canela, baba-de-moça, doce de laranja com cravo dentro, sabores que têm uma história e uma responsabilidade na manutenção da força física do

sertanejo e sua participação na economia nacional do Nordeste. Cada país possui sua cozinha que é uma fisionomia. (Cascudo, 1947, p.4)

Por sua vez, Freyre (1989) discorre sobre o Nordeste canavieiro do Brasil, fazendo uma ligação com receitas raras de doces de frutas e bolos da região, numa autêntica etnografia através das comidas européias que foram recriadas pelas escravas e adaptadas aos ingredientes locais.

Com isso, criou-se uma gastronomia típica feita de pratos regionais, que vão passando de geração em geração e são referência e patrimônio imaterial de uma cultura. Preservar esse patrimônio é um fator de desenvolvimento local e também um produto altamente valorizado nessa modalidade turística.

4.1.4 Acontecimentos programados: as festas populares

Atrativo turístico e fator capaz de agregar grande número de pessoas em torno de um evento específico, os acontecimentos programados tanto podem ser atrelados a congressos técnico-científicos, eventos esportivos e religiosos como a festas e manifestações típicas de uma região ou país.

De acordo com Priori,

expressão teatral de uma organização social, a festa é também fato político, religioso ou simbólico. Os jogos, as danças e as músicas que a recheiam não só significam descanso, prazeres e alegria durante sua realização; eles têm simultaneamente importante função social: permitem às crianças, aos jovens, aos espectadores e atores da festa introjetar valores e normas da vida coletiva, partilhar sentimentos coletivos e conhecimentos comunitários. (Priori, 1994, p.10)

Nesse sentido, a festa é uma das várias manifestações da cultura popular. Com datas pré-definidas, as festas brasileiras são de origem européia e ligadas a produção agrícola e seus vários ciclos. No entanto, com o crescimento da influência da igreja católica as manifestações que reuniam os vários grupos em torno dos ciclos agrícolas foram repaginadas pelo cristianismo. As festas do Brasil colônia eram marcadas pela religião e a Igreja distribuía o ano eclesiástico em várias dessas manifestações.

No Brasil contemporâneo, muitas dessas festas ainda sobrevivem. Procissões, missas comemorativas, brincadeiras, manifestações folclóricas, tais como danças

e barracas com comidas típicas ao redor da igreja são conservadas e celebradas em todas as regiões do país.

As cidades pequenas do Nordeste rural, não se excluem dessa lógica. Morais (1998), lembra que as festas populares, tem o poder de atrair pessoas de toda a região nas cidades onde são celebradas. Elas, com seus rituais, agregam gerações e mantêm valores próprios do local.

Nas localidades em estudo, as festas programadas acontecem nos meses de dezembro e julho, onde os santos padroeiros são reverenciados:

- **Canguaretama**: tem como padroeira Nossa Senhora da Conceição, em 8 de dezembro.
- **Nísia Floresta**: em sua Igreja exuberante, festeja-se em 18 de dezembro a Padroeira de Nossa Senhora do Ó.
- **São José de Mipibú**: com sua Igreja de duas torres, comemora-se dois Padroeiros – Santana e São Joaquim, em 26 de julho.

A filosofia holística, segundo Capra (1996) fundamenta-se na condenação do consumo do material supérfluo, desvinculando-se dos efeitos de demonstração, de status social. Isso não significa dizer, no que tange ao turismo, que o turismo massivo, baseado num consumo intensivo de paisagens artificiais (parques temáticos, dentre outros), irá desaparecer, mas se terá como opção um turismo menos predatório, denominado turismo brando, o qual incentiva viagens em pequenos grupos bem segmentados, com viajantes específicos para determinado tipo de turismo, é a esse público, seletivo e que está à procura de suas raízes e sua história, que o turismo rural pretende atingir. No entanto, mesmo valorizando o *modus vivendi* interiorano, o mínimo de infra-estrutura é necessário para a sua implantação.

4.2 | Infraestrutura de apoio turístico

Já se foi o tempo em que viajar era considerado um empreendimento meritório, em vez de agradável. A palavra inglesa *travel* (viagem) vêm do francês *travail* (que significa “trabalho” ou “tormenta”), que derivou do latim *tripalium*, um instrumento de tortura com três estacas. No entanto, a tecnologia tornou as viagens seguras e confortáveis. (Naisbit, 1997, p. 137)

Considera-se como infraestrutura de apoio turístico a tecnologia: todo o conjunto de instalações de estrutura física e de base que proporcionam o desenvolvimento da atividade turística (comunicações, transportes, serviços urbanos, dentre outros (Naisbit, 1997).

A seguir serão elencadas as principais tecnologias:

Comunicação

A Empresa de telecomunicações do Rio Grande do Norte S.A. (TELERN), foi privatizada, mas a atual concessionária efetua o serviço de telefonia na região, tendo todas as principais cidades com serviço telefônico comutado com acessos para qualquer outra região.

Também é oferecido na região serviço de telefonia móvel através de torre de transmissão localizada na Serra do Catu, entre as cidades de Goianinha e Canguaretama.

Os serviços de radiodifusão, na região, pela proximidade da capital Natal, são oferecidos pelas mesmas emissoras tanto AM como FM.

Circulam na região os seguintes jornais: "Diário Oficial", "Tribuna do Norte e do centro-sul, tais como: "Folha de São Paulo" e "O Globo".

Transportes

A região da Sub-zona da Mata é servida por uma das mais importantes rodovias federais, BR 101, com acessos de rodovias estaduais para outras cidades.

A região é próxima ao Aeroporto Internacional de Natal - Governador Aluízio Alves localizado no município de [São Gonçalo do Amarante](#).

Saúde

As cidades localizadas na região possuem hospitais, centros de saúde particulares e assistidos pelo município e pelo estado. Os municípios pesquisados possuem paralelo aos serviços de saúde oferecidos pela rede pública, unidades de saúde privada, no entanto não foi possível obter o número total de unidades de saúde privada em toda a região.

Outros serviços

As localidades em estudo são providas de serviços bancários, não sendo mais

necessário, com há alguns anos atrás ir até a capital para realizar transações financeiras

4.3 | Equipamentos e Serviços Turísticos

Cada um dos quatro municípios em estudo possui um pequeno comércio, restaurantes e bares e alojamentos simples.

Há carências de equipamentos de apoio à atividade de hospedagem. Algumas propriedades rurais visitadas possuem cômodo (quartos) que podem alojar os visitantes, outras precisam de benfeitorias para este fim.

5 | CONCLUSÕES E SUGESTÕES PRELIMINARES PARA A IMPLANTAÇÃO DE UM PÓLO DE TURISMO RURAL

O Rio Grande do Norte possui uma série de atrativos no seu interior, os quais são pouco conhecidos e divulgados. Uma das modalidades de turismo que poderiam ser implementadas seria o turismo rural, em cidades próximas a capital Natal, o qual resulta em investimentos reduzidos com a adaptação da estrutura existente e aproveitamento da mão de obra local.

Um outro aspecto positivo desse tipo de turismo é a preservação do meio-ambiente e da cultura regional. Nesse sentido a criatividade do povo nordestino, caracterizadas pela culinária, artesanato, música, folclore, seriam resgatados e mantidos.

O turismo rural valoriza também as práticas agrárias não impactantes ameaçadas de extinção, permitindo valorizar os costumes rurais e os afazeres domésticos, tais como: cozinhar, preparar a mesa para o almoço em família, conversas na varanda, práticas que vão se extinguindo nos grandes centros.

O incremento do turismo rural proporciona um cenário de complementação, onde atividades artesanais de regiões deprimidas se recompõem através de serviços turísticos proporcionados a moradores de regiões economicamente prósperas.

No entanto, a região possui alguns aspectos que podem comprometer este tipo de atividade: engenhos em grandes propriedades que exploram a cultura da cana

de açúcar, podemos observar ao longo da rodovia que circunda as cidades um grande número de caminhões que fazem o transporte da cana.

O outro ponto que pode impactar negativamente este tipo de turismo é a falta de planejamento e ações públicas e privadas para viabilizarem o desenvolvimento do turístico da região.

As cidades estudadas apresentam um número significativo de propriedades rurais e atrativos suficiente para o desenvolvimento do turismo rural. No entanto, o desenvolvimento depende não tanto da combinação ótima de recursos e fatores de produção como de fazer aflorar e mobilizar recursos e capacidades escondidas, dispersas ou mal utilizadas, ou seja, não há territórios condenados mas apenas territórios sem projetos, na certeza de que o desenvolvimento rural não se decreta, constrói-se, com esforço, dedicação, conhecimentos, capacidade de assumir riscos, enfim uma série de fatores que não recaiam em localismos e em atomizações inúteis e descoordenadas. (Cavaco, 1996).

Percebe-se que a interiorização do turismo como estratégia de desenvolvimento é viável, bem como a implementação de um pólo de turismo rural na região estudada é possível e pode oferecer alternativas de desenvolvimento e resgate da autoestima das comunidades da região. No entanto, ao fazer um inventário e diagnosticar a possibilidade do local ter vocação para desenvolver o turismo rural, antes de ser elaborado qualquer programa ou ação estes devem ser precedidos pelo interesse dos hospedeiros (comunidade local) em investir neste tipo de segmento.

Beni (1998, pp. 153-162) observou que deve-se propor investimentos para o aumento da oferta turística levando em consideração as preferências e motivações dos turistas, bem como o retorno dos investimentos para essa oferta.

Com base nas atividades descritas no documento elaborado pelo Ministério do Turismo Brasileiro em 2010 (Diretrizes para o Desenvolvimento do Turismo Rural) e no inventário realizado nas cidades escolhidas para estudo, algumas sugestões podem ser feitas, respeitando as peculiaridades do local e a partir de uma lógica que privilegie a participação ativa das comunidades envolvidas.

O olhar do turista na maioria das vezes, não consegue enxergar nada além da sua realidade, da sua cultura, dos seus valores. Essa postura etnocêntrica

que transforma diferenças em desigualdades tem reflexos diretos no Nordeste brasileiro. O outro é visto como colonizador e o nativo passa a ter uma atitude de subserviência e apatia, o que leva a descaracterização da cultura local somente para agradar o visitante. A proposta do presente trabalho é procurar alternativas para superar o etnocentrismo, fazendo com que os atores do processo percebam que as diferenças são positivas quando existe solidariedade e respeito. Mas, para que isso se efetive torna-se necessário desenvolver projetos educativos que valorizem a cultura local e a autoestima das populações envolvidas no projeto.

Outra proposta seria criar um calendário dos eventos privilegiando a busca e valorização do lúdico e do sentido histórico cultural das festas. É uma forma de revitalização e valorização das mesmas. Ações comunitárias apoiadas pela escola e outros órgãos públicos e privados podem ser consideradas como formas operacionalmente eficientes para resgatar e manter viva as manifestações culturais da região

Valorizar a gastronomia regional, oferecendo cursos de formação profissional, onde os professores seriam recrutados na comunidade é uma maneira de promover e despertar para a preservação de pratos típicos e para o aumento de opções de eventos: um festival de cultura e gastronomia é uma opção que atrai turistas e um excelente mecanismo de divulgação de outras potencialidades do local.

Incentivar o artesanato, preservar e conservar os monumentos históricos culturais, motivando os proprietários de propriedades rurais a manterem sua arquitetura original e ao fazerem adaptações para receberem visitantes estarem atentos para que não as descaracterizem.

Outro ponto seria um planejamento de ordenação e proteção dos recursos turísticos, como as cidades estudadas não possuem uma distribuição uniforme de propriedades rurais e atrativos turísticos uma cooperação entre os municípios possibilitaria uma integração de atividades e serviços complementares.

5 | IMPLICAÇÕES DE PESQUISA

Os diferentes aspectos do turismo e preponderantemente do turismo rural observados neste estudo apontam que o turismo rural valoriza as práticas agrárias

não impactantes ameaçadas de extinção, permitindo valorizar os costumes rurais e o cotidiano de uma vida simples, onde o fazer com as próprias mãos substitui o “comprar pronto”, práticas que vão se extinguindo nos grandes centros urbanos que sucumbem a lógica do consumismo.

O incremento do turismo rural proporciona um cenário de complementação, onde atividades artesanais de regiões deprimidas se recompõem através de serviços turísticos proporcionados a moradores de regiões economicamente prósperas.

Deve-se salientar que o retorno financeiro, na maioria das vezes, não alcança as expectativas, nem dos políticos, nem dos fazendeiros, mas o que se quer na realidade é estabelecer meios alternativos principalmente para a população local e chamar a atenção para os problemas ambientais.

Criar opções diferenciadas para o turismo de massa, no caso do Nordeste para o turismo de litoral tendo o turismo rural como alternativa é uma possibilidade de transformar a lógica mercantil/mercadológica contemplando e incluindo grupos e indivíduos que ficam à margem deste processo.

Furtado (1982, p. 152), referindo-se ao Nordeste brasileiro, ressalta: “o desenvolvimento do Nordeste terá que ser inventado na própria região a partir de sua realidade ecológica e do patrimônio cultural que cimenta a atividade do nordestino”.

O que foi dito para a região, é válido também para o Rio Grande do Norte, e em especial para a região da Zona da Mata, por se tratar de uma área extremamente rica em belezas naturais, com seus vales e campos. Percebe-se que o turismo rural é viável, mas deve-se respeitar as peculiaridades da região, sua infraestrutura, bem como a elaboração de um planejamento adequado que tenha a população local o desenvolvimento sustentável como alvo.

Neste sentido, agências e promotores da oferta de produtos e serviços no meio rural devem ser cuidadosos para não descharacterizar estes espaços e o modus vivendi das comunidades que ali vivem e sobrevivem. Este precisa ser o principal objetivo do turismo rural e não pode perder-se em mercantilização dos espaços e lugares.

Estudos feitos por estudiosos do turismo no Brasil apontam que a maioria dos trabalhos acadêmicos sobre turismo rural estão concentrados na região Sul do

país, os estados do Nordeste constituem-se menos da metade da totalidade destes trabalhos. Observa-se que é importante incentivar pesquisas nas universidades nordestinas tendo o turismo rural e suas diversas modalidades como temática, as quais podem dar suporte técnico em várias instâncias aos projetos de implantação do turismo rural.

Finalmente, quando resultado de um planejamento local articulado ao regional o turismo rural poderá ser fonte de desenvolvimento e prevenção do acirramento de desequilíbrios econômicos e socioambientais. É fundamental a elaboração de um projeto para exploração de um turismo que preserve o meio-ambiente, a cultura, promova a cidadania e o desenvolvimento sustentado das localidades. Tal planejamento requer e pressupõe a parceria entre poderes públicos locais, empresários do meio rural, pequenos proprietários e comunidade.

Enfim, com base no inventário realizado foi possível traçar os aspectos que podem viabilizar o turismo rural na região estudada, bem como os pontos que necessitam de atenção e cuidados. Considerando as peculiaridades que compõe o turismo rural, aliada a diversificação cultural, produtiva e variedade dos recursos naturais, faz com que cada região que disposta a desenvolver o turismo rural, tenha um projeto de implantação que respeite as especificidades do local, a região do Agreste Potiguar não se exclui desta lógica.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, M. C. de. (1994). *O desafio ecológico: Utopia e Realidade*. São Paulo: Hucitec.
- Anuário Estatístico do Rio Grande do Norte. (2019). Natal, IDEC.
- Benevides, I. P. (1998). Planejamento governamental do turismo meio-ambiente-constituído e desenvolvimento do Nordeste. In: Lima, L. C. (Org.). *Da cidade ao campo: a diversidade do saber-fazer turístico*. Fortaleza: Uece.
- Beni, Mário Carlos. (1998). *Análise Estrutural do Turismo*. São Paulo: Editora SENAC.
- Brasil (Ministério do Turismo). *Turismo rural: orientações básicas*. Brasília: Ministério do Turismo, 2010. Disponível em: <encurtador.com.br/cdoys>, acessado em: 11/11/2019.

Cadastro industrial do RN. (1988). FIERN. Recife: Ed. EBGE.

Brasil (Ministério do Turismo) *Diretrizes para o desenvolvimento do turismo rural*. Brasília: Ministério do Turismo (2010). Disponível em: http://www.turismo.gov.br/sites/default/turismo/o_ministerio/publicacoes/downloads_publicacoes/Diretrizes_Desenvolvimento_Turismo_Rural.pdf, acessado em 05/05/2019

Capra, F. (1996). *A teia da vida*. São Paulo: Ed. Cultrix.

Cascino, Fabio. (1998). Pensando a relação entre educação ambiental e ecoturismo. In: Vasconcelos, Fábio Perdigão (Org.). *Turismo e meio ambiente*. Fortaleza: UECE, 1998.

Cascudo, Luiz da Câmara. (1947). *O Livro das velhas figuras*. Texto mimeografado, Natal.

Cavaco, C. (1996). Turismo Rural e desenvolvimento local. In: Adyr A. B. Rodrigues (Org.). *Turismo e Geografia*. (pp. 94-121). São Paulo: Ed. HUCITEC.

Coriolano, L. N. (2017). O turismo rural no Nordeste do Brasil. In: Luzia Neide Coriolano, Fábio Perdigão Vasconcelos e outro. (Orgs). *Turismo e Prática de Responsabilidade Socioambiental em Empreendimentos Turísticos no Nordeste brasileiro*. (pp. 135-163). Fortaleza; Banco do Nordeste do Brasil.

Freyre, G. (1989). *Nordeste: aspectos da influência sobre a vida e a paisagem do Nordeste do Brasil*. 6.^a ed. Rio de Janeiro: Record.

Furtado, C. (1982). *O Brasil Pós-Milagre*. 7^a ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

Gonçalves, A. L. C. (2016). *Turismo rural: uma abordagem conceitual*. Anais do Seminário da ANPTUR.

Lage, B. H. G. & MILONE, P. C (1996). *Economia do turismo*. Coleção turismo. 2.^a ed. Campinas.

Lima, Ana Clévia Guerreiro. (Coord.). (2011). *Inventário da oferta turística*. Brasília: Ministério do Turismo. Disponível em: <encurtador.com.br/cmsK5>, acessado em 11/11/2019.

Lindberg, K. & Hawkins, Donald E. (Eds.). (1996). *Ecoturismo: um guia para planejamento e gestão*. São Paulo: Ed. SENAC.

Moraes, M. C.C. (1998). *Terras potiguares*. Natal: Dinâmica Editora.

Naisbit, J. (1994). *Paradoxo Global: quanto maior a economia mundial, mais poderoso são seus protagonistas menores: nação, empresa e indivíduos*. Rio de Janeiro: Campus.

Organização Mundial de Turismo. (1997). *Previsiones del turismo mundial hasta el año 2000 y despues*. Madrid: OMT.

Paiva, M. G. M. V. (2010). Análise do Programa de Desenvolvimento do Turismo do Nordeste (Prodetur/Ne) na perspectiva do planejamento estratégico. *Revista de administração pública*. [On line], vol. 44, n. 2, pp. 199-213.

Pinto, Débora Beron & Moesch, Marutschka Martini. (2006). Inventariação Turística: por um modelo de superação metodológica. *IV SeminTur – Seminário de Pesquisa em Turismo do Mercosul*. Universidade Caxias do Sul, Rio Grande do Sul.

Rodriguez, A. B. (Org.). (1997) *Turismo e desenvolvimento local*. São Paulo: Hucitec.

Rodriguez, A. B. (1997). *Turismo e espaço: Rumo a um conhecimento transdisciplinar*. São Paulo: Hucitec.

Rodriguez, A. B. (1996). *Turismo e geografia: reflexões teóricas e enfoques regionais*. São Paulo: Hucitec.

Schneider, Sergio. (2010). Situando o desenvolvimento rural no Brasil: o contexto e as questões em debate. *Brazilian Journal of Political Economy*. [On line], vol 30, n. 3, pp. 511-531.

Tulik, O. (1997). Do conceito às estratégias para o desenvolvimento do turismo rural. In: *Turismo: desenvolvimento local. 1.º encontro nacional de turismo como base local*. São Paulo, 1 a 4 de maio de 1997. São Paulo: Hucitec.

Zimmermann, Adonis. (2000). Planejamento e organização do turismo rural no Brasil. In: Joaquim Anécio Almeida (Org.). *Turismo rural e desenvolvimento sustentável*. São Paulo: Papirus.

AVALIAÇÃO DA QUALIDADE DO SERVIÇO OFERECIDO PELA STARTUP AIRBNB DURANTE OS PERÍODOS PRÉ E PÓS MEGAEVENTOS NO BRASIL

QUALITY ASSESSMENT OF THE SERVICE OFFERED BY THE STARTUP AIRBNB DURING THE PRE AND POST MEGA EVENTS IN BRAZIL

Eduardo Martinez Rodrigues Ortega | dudumortega@gmail.com

RESUMO

Este estudo teve como objetivo analisar a qualidade do serviço oferecido pela startup Airbnb nos períodos pré- e pós-megaeventos no Brasil, nomeadamente os jogos olímpicos Rio 2016.

Devido ao cenário extremamente propício para crescimento do serviço de hospedagem prestado pela Airbnb no Brasil, é importante compreender de que forma esse serviço vem se desenvolvendo e quais os comportamentos dos usuários envolvidos ao longo do processo.

Um total de 146 comentários referentes a 73 anúncios foram analisados aplicando-se uma ferramenta adaptada do modelo SERVQUAL baseada nas cinco dimensões da qualidade em serviços (confiabilidade, responsividade, segurança, empatia e tangíveis).

A maioria dos comentários citaram palavras e expressões de caráter positivo em relação ao serviço prestado em ambos os períodos. Tangibilidade apresentou o maior número de avaliações e demonstrou relevância para os hóspedes. Segurança e empatia demonstraram melhora no período pós-olímpico.

Este estudo contribui de forma teórico-prática para elucidar aspectos do comportamento do consumidor, ao propor e aplicar uma metodologia para avaliação da qualidade do serviço em um cenário de hospedagem por temporada.

Palavras-chave: aluguel por temporada; dimensão da qualidade; hospedagem

ABSTRACT

This study aimed to analyze the quality of the service offered by the startup Airbnb in the pre- and post-mega-events in Brazil, namely the Rio 2016 Olympic Games.

Due to the extremely favorable scenario for the growth of the hosting service provided by Airbnb in Brazil, it is important to understand how this service has been developing and which user behaviors have been involved throughout the process.

A total of 146 comments regarding 73 advertisements were analyzed using a tool adapted from the SERVQUAL model based on the five dimensions of service quality (reliability, responsiveness, safety, empathy and tangibles).

Most comments cited positive words and expressions in relation to the service provided in both periods. Tangibility presented the highest number of reviews and demonstrated relevance to guests. Security and empathy showed improvement in the post-Olympic period.

This study contributes in a theoretical-practical way to elucidate aspects of consumer behavior, by proposing and applying a methodology for evaluating the quality of service in a short-term rental scenario.

Keywords: short-term rental; quality dimension; accommodation

1 | INTRODUÇÃO

Considerada uma empresa inovadora no setor de aluguel por temporada, a startup Airbnb está em pleno crescimento no Brasil. Atualmente, a cidade do Rio de Janeiro é considerada o maior mercado da startup no país e o quarto maior no mundo, atrás somente de Paris, Londres e Nova York. O fortalecimento desse mercado ocorreu, principalmente, após os Jogos Olímpicos Rio 2016, quando houve uma grande procura por hospedagem de temporada. Como consequência dessa demanda, espera-se que, além do aumento do número de anúncios, a experiência e conhecimento das exigências de mercado adquiridos pelos anfitriões durante este megaevento tenham promovido uma melhoria da qualidade do serviço de hospedagem alternativa oferecido pelo Airbnb na

cidade brasileira. Porém, até o presente momento, não há estudos disponíveis, nem mesmo desenvolvidos pelo próprio site, que avaliem se realmente houve essa melhora. Esses resultados ajudariam, inclusive, a identificar se este é um dos fatores que tem ajudado a impulsionar e consolidar a startup no Rio de Janeiro e no Brasil.

Com o cenário extremamente propício para o crescimento do Airbnb no Rio de Janeiro, polo de atração internacional, e o grande interesse da empresa na expansão do serviço no país e no mundo, é importante compreender de que forma o aluguel por temporada vem se desenvolvendo e quais os comportamentos dos turistas e usuários envolvidos antes e depois de megaeventos, especificamente, os Jogos Olímpicos Rio 2016. Essas informações têm implicações teóricas e práticas extremamente úteis, pois servirão de base para que os gestores de sites de aluguel, especialmente o Airbnb, tomem decisões acerca de investimentos em ferramentas que permitam, por exemplo, uma maior interação entre pessoas ou maior segurança nas transações; e no maior incentivo à hospitalidade e bom relacionamento entre hóspedes e anfitriões. Esses são, em geral, alguns fatores que irão garantir muitas vezes o sucesso do negócio e o crescimento da hospedagem comercial em qualquer lugar do mundo.

Dentro desse contexto, o objetivo deste trabalho foi analisar a qualidade do serviço oferecido pela startup Airbnb na cidade do Rio de Janeiro durante os períodos pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016. Para tal, foram traçados como objetivos específicos: (a) fazer levantamento dos comentários postados no site Airbnb em anúncios de aluguel por temporada na cidade do Rio de Janeiro durante o período pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016; (b) analisar os comentários utilizando critérios baseados nas dimensões da qualidade em serviços; (c) comparar a qualidade do serviço oferecido nos períodos pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016; e (d) avaliar quais dimensões da qualidade no serviço oferecido pelo Airbnb foram de maior relevância para os hóspedes.

2 | REVISÃO DE LITERATURA

As Startups são empresas que se popularizaram no ano de 1990 nos Estados Unidos, e no Brasil, chegaram a ser conhecidas somente nos anos de 1999 a 2001, quando

começaram a atuar no mercado virtual (Gitahy, 2017). O termo Startup tem sido atualmente utilizado por muitos empreendedores e, traduzindo, quer dizer Start “inicio” e Up “para cima” (Alencar et al., 2012). São empresas de pequeno porte, recém-criadas e diretamente ligadas a ideias inovadoras que possuem custos mais baixos e consequentemente lucros maiores. O Airbnb foi fundado no ano de 2008 por dois jovens designers americanos, Brian Chesky e Joe Gebbia (Goidanich, 2016). No ano anterior, diante de um grande evento em sua cidade, São Francisco (Califórnia, EUA), boa parte das acomodações ficaram lotadas e os dois amigos enxergaram uma oportunidade que ajudaria a pagar o aluguel do apartamento em que moravam (Goidanich, 2016). Eles pensaram em colocar um colchão de ar na sala, oferecer um café da manhã (Airbed and breakfast) e, utilizando um simples website, divulgar o aluguel por temporada para participantes do evento (Costa, 2017). A experiência foi positiva e percebendo que haviam tido uma grande ideia de negócio, os companheiros de apartamento recrutaram outro amigo, Nathan Blecharczyk, e, em 2008, transformaram o website “Airbedandbreakfast.com” em um serviço, popularmente conhecido pela sigla Airbnb, para outras pessoas similarmente anunciar seus espaços como alojamento compartilhado para turistas, inicialmente focado em eventos importantes (Guttentag, 2015). Depois de ter um sucesso moderado, o website foi relançado em 2009 como “Airbnb.com” e o serviço foi expandido para, além das acomodações compartilhadas, incluir também o aluguel de residências completas (Guttentag, 2015).

Atualmente, o Airbnb funciona como um “mostruário” dos lugares para alugar e como “mediador” das relações, ganhando uma porcentagem sobre cada transação realizada em seu site (Costa, 2017). Assim, como o próprio site cita,

Não importa se você precisa de um apartamento por uma noite, um castelo por uma semana ou um condomínio por um mês: o Airbnb conecta as pessoas a experiências de viagem únicas, preços variados, em mais de 65.000 cidades e 191 países. Com um serviço de atendimento ao consumidor de nível internacional e uma comunidade de usuários em crescimento constante, o Airbnb é a maneira mais fácil de transformar seu espaço extra em dinheiro e mostrá-lo para milhões de pessoas. (Airbnb, 2017, n.p.).

No Brasil, a startup chegou em 2012 com apenas 3.500 anúncios, de olho na Copa do Mundo, um dos maiores eventos do planeta (Forbes Brasil, 2016). Em 2014, o

Airbnb ajudou a hospedar 120 mil pessoas de mais de 150 países durante os jogos, representando 20% do total de estrangeiros que vieram no período (Forbes Brasil, 2016). Em 2016, a empresa foi um dos patrocinadores oficiais dos Jogos Olímpicos Rio 2016 e foi anunciado como “fornecedor oficial de hospedagem alternativa do Rio 2016”. Essa, foi uma medida importante para alcançar o número mínimo de leitos para atender a demanda durante o evento (Cabral, 2015). Impulsionado por essa demanda e por um crescente número de anfitriões que buscam renda extra em meio à recessão no país, o serviço online de hospedagem Airbnb registrou mais de 1 milhão de chegadas de hóspedes no Brasil em 2016 (Exame, 2016).

Atualmente, a empresa de hospedagem tem cerca de 123 mil anúncios no país, 45 mil só na cidade do Rio de Janeiro, a 4^a maior no mundo (Exame, 2017). Com o aumento da atividade, o ganho do anfitrião também ficou mais alto. Em 2016, no Brasil, por exemplo, o ganho anual foi de R\$ 6.070, um aumento de R\$ 1.070 em comparação ao ano anterior (Exame, 2017). Como os anfitriões ficam com 97% do preço estipulado, esse valor ajudou alguns a manterem seu lar, evitando despejo ou perda do imóvel. No Rio de Janeiro, R\$ 8.290 é o ganho anual de um anfitrião típico e, em 2016, o Airbnb ajudou a movimentar R\$ 906 milhões na cidade, considerando a renda do anfitrião e as despesas dos hóspedes (Exame, 2017).

Apesar desses números positivos, um dos executivos do Airbnb, Chris Lehane, disse que o mercado brasileiro está entre os principais para a startup e que, mesmo com a recessão, tem capacidade de expandir o setor de turismo (Forbes Brasil, 2017), o qual tem a hospedagem como um dos serviços basilares (Petrocchi, 2002 como referido em Veiga & Farias, 2005). “O Brasil tem uma performance abaixo do desempenho mundial”, afirma o executivo americano ao revelar que o turismo representa 9% do Produto Interno Bruto (PIB), enquanto a média mundial é de 10% (Forbes Brasil, 2017). O executivo do Airbnb no Brasil, Leonardo Tristán, destaca, ainda, que a hospitalidade do brasileiro é outro fator que contribui para o potencial de crescimento da empresa juntamente com o turismo nacional (Forbes Brasil, 2017).

Diante desse cenário promissor, onde o setor de serviços, mais especificamente o de turismo, está ocupando uma posição importante na economia nacional (Branco, Ribeiro, & Tinoco, 2010), a necessidade de conquistar e manter clientes

é reconhecida pelas organizações como a forma de garantir o crescimento e a sua sobrevivência (Tinoco & Ribeiro, 2007). Para tal, as empresas devem buscar continuamente a qualidade de seus serviços e maior satisfação de seus consumidores, aproximando-se dos clientes, conhecendo suas necessidades, expectativas e identificando os atributos mais importantes do serviço oferecido (Tinoco & Ribeiro, 2007).

Segundo Kotler e Armstrong (1998), a qualidade de um serviço se inicia com a necessidade do cliente e acaba em sua satisfação, que depende do desempenho do serviço percebido em função das expectativas do consumidor; e pode ser percebida pelos consumidores através de componentes tangíveis e intangíveis (Silva, 2001). A tangibilidade de um serviço está relacionada àquilo que é palpável pelo cliente, como, por exemplo, a aparência física do imóvel (estado de conservação, limpeza, iluminação, etc.). Já os componentes intangíveis estão diretamente relacionados a comportamentos e atitudes, como, cordialidade, amabilidade e cooperação.

Considerando isso, a qualidade do serviço é uma avaliação direcionada, onde surgem as percepções do cliente sobre as dimensões específicas dos serviços (Zeithaml & Bitner, 2003). As cinco dimensões de qualidade, sugeridas por Zeithaml e Bitner (2003), são: (1) confiabilidade, que representa a habilidade de fornecer o serviço prometido com segurança e precisão, pois os clientes só fidelizam a quem mantêm suas promessas; (2) responsividade, que é classificada como a vontade de ajudar os clientes, oferecendo atenção no serviço prestado, com motivação e prontidão a resolver as solicitações e demandas dos clientes; (3) segurança, compreendida pelo conhecimento e convicção aplicado ao serviço, assim como a capacidade de gerar credibilidade e confiança, principalmente quando é percebido pelo consumidor um envolvimento de alto risco; (4) empatia, que significa uma atenção individualizada e todos os cuidados com os clientes, é a capacidade de personificar o cliente; e (5) tangíveis, que refere-se às instalações físicas, considerando limpeza, equipamentos e tudo aquilo que representar a forma física da imagem dos serviços.

3 | METODOLOGIA

Inicialmente, foi realizado o levantamento de todos os comentários postados no site Airbnb (www.airbnb.com.br) durante o período pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016. Para isso, alguns critérios foram estabelecidos:

- a. O período pré-olímpico foi estabelecido como o período compreendido entre os meses de janeiro e dezembro de 2015. Enquanto que o período pós-olímpico foi aquele compreendido entre os meses de janeiro e dezembro de 2017;
- b. Somente foram considerados os comentários de hóspedes postados nos perfis de anfitriões da cidade do Rio de Janeiro;
- c. Somente foram considerados anúncios de anfitriões cadastrados antes do ano olímpico (2016);
- d. Somente foram considerados os anúncios com comentários de hóspedes postados em ambos períodos estudados;
- e. Somente foram considerados anúncios de acomodações referentes a quarto, apartamento, ou casas inteiras;
- f. Somente foram considerados os anúncios que estavam disponíveis no site do Airbnb no momento do levantamento dos dados;
- g. Nenhuma outra opção de filtro (e.g. datas, número de hóspedes, preço) foi utilizada na busca;
- h. Comentários com mensagem automática (e.g. “O anfitrião cancelou a reserva dentro do prazo de cancelamento. Esta é uma mensagem automática”) não foram considerados;
- i. Os anúncios sem comentários foram desconsiderados.

Diante do elevado número de anúncios e, por conseguinte, de comentários que atenderam aos critérios estabelecidos anteriormente, foi analisado somente um comentário postado em cada período (pré- e pós-olímpico) por anúncio selecionado, resultando em um total de 146 comentários analisados referentes à 73 anúncios do site. O critério de escolha foi selecionar o primeiro comentário do ano de 2015 e o primeiro de 2017.

De forma a organizar os dados obtidos, foi criada uma planilha-mãe no Excel 2016 com todos os dados que pudessem vir a ser úteis na análise ou interpretação dos resultados. Nessa planilha, os comentários foram organizados de acordo com o mês e ano da postagem, nome do anfitrião, mês e ano de cadastro do anfitrião, profissão, taxa de resposta, tempo de resposta, características da acomodação (descrição, comodidades, número de estrelas, localização e preços), avaliação (mês, ano e comentário), perfil do hóspede (sexo, idade, escolaridade, data de cadastro e local de origem) e, caso existisse, a resposta do anfitrião ao comentário do hóspede.

Para a análise dos comentários, foram utilizados critérios baseados nas dimensões da qualidade em serviços, as quais representam a maneira como os clientes organizam a informação sobre a qualidade de serviços em sua mente (Zeithaml & Bitner, 2003). Trata-se de uma adaptação do modelo SERVQUAL de análise, o qual consiste em uma ferramenta utilizada para avaliar a qualidade em serviços que permite mensurar a discrepância (gap) entre as expectativas do cliente e a percepção do desempenho do serviço (Macêdo et al., 2013). No presente estudo, foi utilizada uma adequação, proposta por Cabral (2015), à escala SERVQUAL, a qual consiste na substituição dos questionários pela codificação e interpretação dos comentários postados no Airbnb, sem a utilização de uma escala numérica (escala Likert).

Sendo assim, em cada comentário selecionado buscou-se identificar palavras e expressões que se encaixassem em alguma (ou algumas) das cinco dimensões conforme a Tabela 1.

Além disso, com base nas palavras utilizadas nos comentários, foram montadas figuras onde as palavras em maior escala foram as mais mencionadas pelos hóspedes. Estas figuras foram construídas através de uma ferramenta chamada word clouds disponível no site WordItOut (<http://worditout.com/word-cloud/create>).

Por fim, ressalta-se que todas as análises foram realizadas de modo a permitir a comparação entre os dois períodos estudados.

Tabela 1: Dimensões da qualidade de serviço utilizadas na avaliação do serviço de hospedagem oferecido pela empresa Airbnb na cidade do Rio de Janeiro durante os períodos pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016

DIMENSÃO ^a	ASPECTO AVALIADO
Confiabilidade	Habilidade para executar o serviço prometido de modo preciso e seguro
Responsividade	Vontade de ajudar os clientes com prontidão no trato das solicitações
Segurança	Conhecimento dos funcionários aliado à simpatia e à habilidade para inspirar credibilidade e confiança no serviço oferecido
Empatia	Cuidado, atenção individualizada dedicada aos clientes
Tangíveis	Aparência das instalações físicas, equipamento, pessoal e materiais impressos

^a Dimensões da qualidade propostas por Zeithaml e Bitner (2003)

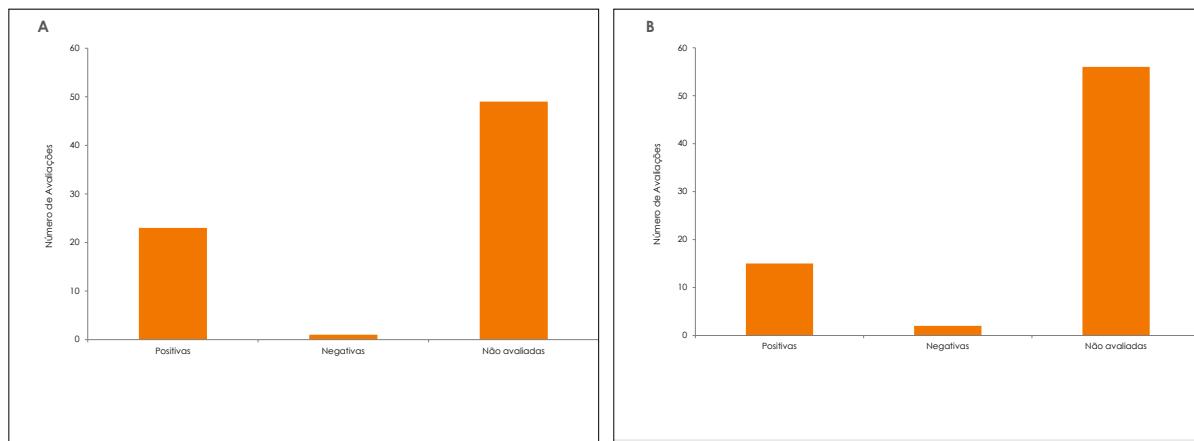
4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 | Confiabilidade

No âmbito do serviço oferecido pelo site Airbnb, a confiabilidade consiste em oferecer uma hospedagem exatamente como proposto no anúncio publicado pelo anfitrião. Para Zeithaml e Bitner (2003), é a dimensão mais importante e determinante das percepções da qualidade de serviços entre os clientes, pois, estes querem manter negócio com empresas confiáveis, ou seja, com aquelas que mantêm suas promessas, particularmente as promessas sobre os atributos dos serviços.

No presente estudo, foi possível observar que a confiabilidade no serviço de hospedagem prestado pelo Airbnb no período pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016 manteve-se, em geral, com avaliação predominantemente positiva nos dois períodos. Em 2015, 23 hóspedes citaram palavras e expressões avaliando positivamente a dimensão confiabilidade, enquanto um avaliou negativamente e outros 49 hóspedes não avaliaram esta dimensão nos seus comentários (Figura 1a). Em 2017, 15 hóspedes avaliaram positivamente, 2 negativamente e 56 não avaliaram (Figura 1b).

Figura 1: Número de hóspedes que citaram ou não palavras e expressões avaliando positivamente ou negativamente a dimensão confiabilidade nos períodos pré-olímpico (a) e pós-olímpico (b).



Dentre as avaliações positivas, as palavras mais mencionadas pelos hóspedes foram “como”, “fotos”, “apartamento”, “descrição”, “tudo”, “exatamente”, “excelente”, “lugar” e “descrito” (Figura 2). Isto demonstra que os anfitriões atenderam, ou até mesmo ultrapassaram, as expectativas dos hóspedes, oferecendo um serviço melhor ou tal qual como anunciado no site.

Figura 2: Nuvem (word cloud) com as palavras mais citadas nas avaliações positivas feitas pelos hóspedes através dos comentários postados no site Airbnb



No comentário, é possível observar, por exemplo, além da percepção alcançada, o desejo em manter um relacionamento com o anfitrião: Como dito anteriormente, recomendaria e voltaria novamente. Ficamos pela segunda vez depois de voltar de São Paulo." (Mizengo, Reino Unido, abr/17, traduzido, grifo nosso).

Dentre as avaliações negativas, os aspectos abordados foram relativos à incongruência entre a perspectiva mostrada através das fotos do anúncio e a percepção no momento da hospedagem, resultando em comentários com as seguintes citações: “menor do que parece nas fotos”, “nenhum de seus quartos listados são como as imagens” e “as fotos não fazem honra plenamente à qualidade”. Apesar de ter ocorrido um número baixo de citações negativas em ambos os períodos analisados, recomenda-se que essa discrepância seja investigada, a fim de melhorar a percepção do hóspede quanto à confiabilidade do serviço.

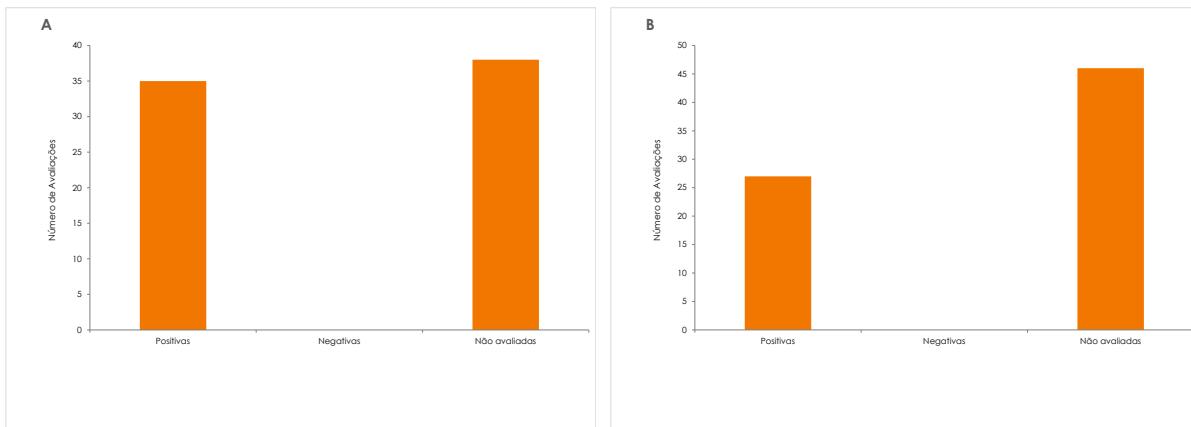
Ainda no que diz respeito à confiabilidade, o grande número de comentários que não avaliaram essa dimensão (Figura 1) pode estar, segundo Cabral (2015), relacionado ao fato dela ser tão importante a ponto de ser considerada quase que uma obrigação por parte do anfitrião e do site Airbnb.

4.2 | Responsividade

A responsividade representa a prontidão e a vontade de ajudar, com responsabilidade, por parte do anfitrião, os hóspedes, que por sua vez, demandam necessidades, ou até mesmo problemas, apresentados durante a prestação do serviço. Zeithaml e Bitner, (2003) afirmam que para alcançar a excelência na percepção desta dimensão, se faz necessário que o anfitrião tenha a habilidade de visualizar o processo de prestação de serviço no ponto de vista dos hóspedes, fornecendo, assim, agilidade na solução das demandas por eles apresentadas.

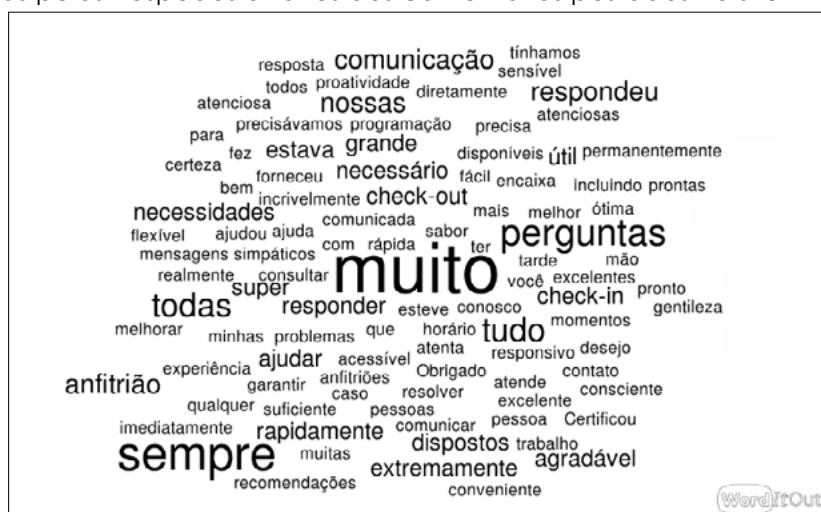
A responsividade nos serviços prestados pelo Airbnb no período pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016 atingiram excelência na avaliação dos hóspedes, sendo observados somente comentários positivos em ambos os períodos. No ano de 2015, 35 foram os hóspedes que citaram palavras e expressões avaliando positivamente a responsividade, enquanto 38 hóspedes não avaliaram (Figura 3a). Em 2017, 27 hóspedes avaliaram positivamente e 46 não avaliaram (Figura 3b).

Figura 3: Número de hóspedes que citaram ou não palavras e expressões avaliando positivamente ou negativamente a dimensão responsividade nos períodos pré-olímpico (a) e pós-olímpico (b)



Em meio as avaliações positivas, as palavras mais mencionadas pelos hóspedes foram “muito”, “sempre”, “perguntas”, “todas”, “tudo”, “comunicação”, “respondeu”, “nossas” e “necessidades” (Figura 4). Isso corrobora o fato de os anfitriões terem correspondido satisfatoriamente às expectativas dos hóspedes, prestando um serviço de hospedagem em que os clientes podiam sempre contar com uma solução eficiente para suas demandas.

Figura 4: Nuvem (word cloud) com as palavras mais citadas nas avaliações positivas feitas pelos hóspedes através dos comentários postados no site Airbnb



Abaixo, pode-se observar, por exemplo, no comentário de um hóspede, que a percepção quanto à dimensão responsividade foi alcançada quando ele comenta “Bruno era muito rápido para responder a perguntas e feliz para acomodar os meus pedidos, se pudesse”.

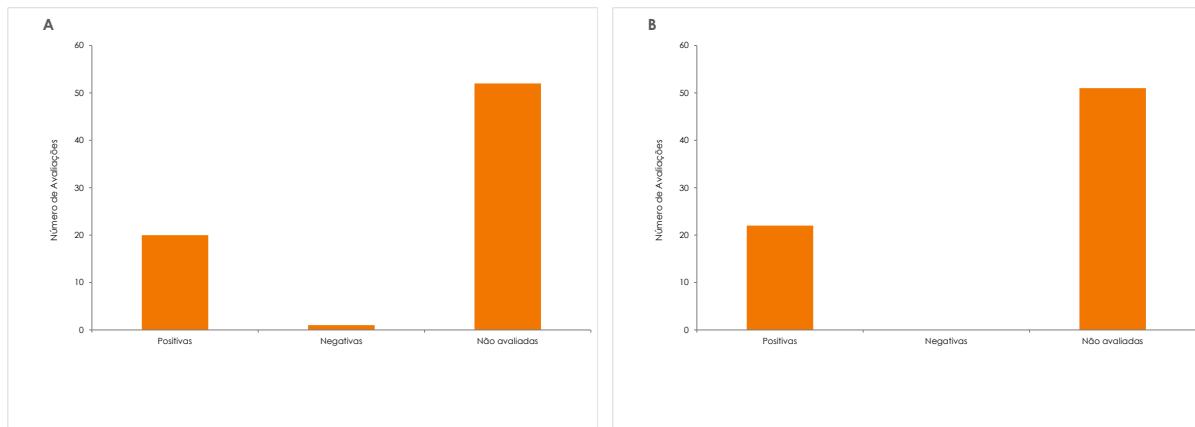
Eu tive uma ótima estadia neste plano e Bruno foi extremamente flexível e acolhedora. Embora hesitei inicialmente, uma vez que foi um pouco mais caro do que outros apartamentos, algumas pequenas coisas realmente fez uma grande diferença: é no nono andar, portanto, foi tranquila; a roupa de cama e toalhas foi frescos e de alta qualidade; e próprio Bruno era muito rápido para responder a perguntas e feliz para acomodar os meus pedidos, se pudesse. Eu acho que esta é uma opção sólida para quem procura um bom dois quartos em Ipanema / Leblon. (Alan, Reino Unido, fev/15, traduzido, grifo nosso).

4.3 | Segurança

A dimensão de segurança significa a capacidade do anfitrião em fornecer uma hospedagem tranquila, assim como em inspirar credibilidade e confiança aos hóspedes na prestação do serviço. Para Cabral (2015), a dimensão de segurança está relacionada também ao conhecimento da região, das rotas, passeios e atrativos existentes, por parte do anfitrião. Consequentemente, o turista pode ter a sensação de insegurança durante a viagem, pois está fora do seu local de convívio e não conhece o ambiente onde irá se hospedar, então, sente-se mais seguro ao receber esse acolhimento por parte do anfitrião, além do sentimento de segurança íntegra, propriamente dito.

A dimensão de segurança no serviço de hospedagem prestado pelo Airbnb no período pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016 manteve-se, em geral, com avaliação predominantemente positiva em ambos períodos. Em 2015, 20 hóspedes citaram palavras e expressões avaliando positivamente a dimensão de segurança, enquanto um hóspede avaliou negativamente e outros 52 hóspedes não avaliaram esta dimensão nos seus comentários (Figura 5a). Em 2017, 22 hóspedes avaliaram positivamente, não houve nenhuma avaliação negativa e 51 comentários não avaliaram (Figura 5b).

Figura 5: Número de hóspedes que citaram ou não palavras e expressões avaliando positivamente ou negativamente a dimensão segurança nos períodos pré-olímpico (a) e pós-olímpico (b)



Em meio as avaliações positivas, as palavras mais citadas pelos hóspedes foram “seguro”, “bairro”, “Rio”, “conselhos”, “dica”, “segurança” e “informando” (Figura 6). Isto significa que os anfitriões supriram as expectativas dos hóspedes, proporcionando uma prestação de serviços de modo a manter seus hóspedes com sensação de segurança.

Figura 6: Nuvem (word cloud) com as palavras mais citadas nas avaliações positivas feitas pelos hóspedes através dos comentários postados no site Airbnb



No comentário demonstrado abaixo, é possível observar, por exemplo, como foi atingida a percepção desta dimensão através do relato “Eles foram super atenciosos em todos os momentos, buscando meu conforto e segurança, por exemplo, fornecendo informações e diferentes opções para conhecer e circular livremente no Rio” e “o bairro é seguro”.

Durante a minha estadia na casa de Fernando me senti em casa. Eles foram super atenciosos em todos os momentos, buscando meu conforto e segurança, por exemplo, fornecendo informações e diferentes opções para conhecer e circular livremente no Rio. A descrição do local coincide completamente com a realidade, o quarto é muito espaçoso e muito confortável, assim como a sala de estar, cozinha e banheiro. Eles sempre mantêm tudo muito limpo e arrumado. A convivência foi muito agradável, sempre com muito respeito. Os amigos são todos muito bons e fizeram toda a minha estadia no Rio excelente! O bairro é seguro, tem acesso à maioria das linhas de ônibus e a estação de metrô fica muito próxima também. A praia de Copacabana fica a apenas 4 quarteirões de distância e Ipanema você pode ir e caminhar de volta, tanto pelo calçadão quanto por outro caminho que faz fronteira com uma lagoa muito bonita, com vista para o Cristo. Eu sou muito grato por tudo! Eu recomendo ABSOLUTAMENTE! (Emilia, Buenos Aires, Argentina, jan/15, traduzido, grifo nosso).

Ao que diz respeito à avaliação negativa, o fato abordado não foi somente referente à dimensão da segurança, contudo, foi citado pela hóspede que o site Airbnb, deve fornecer segurança em suas hospedagens:

[...] Esteja ciente, eu não recomendo. Só para lembrar, as Regras Airbnb: Acomodações na plataforma Airbnb deve atender aos padrões mínimos de qualidade em matéria de segurança, acesso e limpeza, e eles devem ser consistentes com a descrição fornecida pelo anfitrião. [...]” (Adriana, Londres, Reino Unido, mai/15, traduzido)

Investigando a resposta fornecida pela anfitriã, a qual foi transcrita abaixo, este comentário negativo pode estar relacionado à uma comunicação falha no processo de reserva, falta de clareza por parte do anfitrião em seu anúncio ou mesmo falha na compreensão por parte da hóspede:

Para Airbnb eu tenho que notificar o que realmente aconteceu, de fato. Esta senhora tem absolutamente intrigado os assuntos NOTAS - FOTOS AIRBNB site: o QUARTO INDIVIDUAL - é descrito: como uma cabine interna do barco sem janelas, com 2 ventiladores, mas confortável. FOTOS - o quarto individual é exatamente o mesmo que as fotos, exceto que a cortina foi trocada por uma TV LED. O mesmo que o pequeno banheiro. É isso: 1- Sra. Adriana Hands - reservado e pago para o quarto pequeno que é um quarto individual com uma cama de solteiro para 3 noites. Para uma única pessoa a 30 \$ por noite. 2- Alguns dias depois, através das mensagens AIRBNB ela “informou-me” que iria trazer o seu namorado ... apenas

por uma noite 3 - Esclareci-lhe que isto seria impossível para o PEQUENO QUARTO não ter lugar para uma SEGUNDA PESSOA porque tem uma cama de solteiro só para uma pessoa solteira. 4- Ela insistiu nisso. 5 - Eu respondi-lhe que, no caso, eu tinha disponível uma grande sala, mas com 2 camas, não um casal, - 45 dólares por noite, para cada pessoa. (Martha, Rio de Janeiro, mai/15, traduzido)

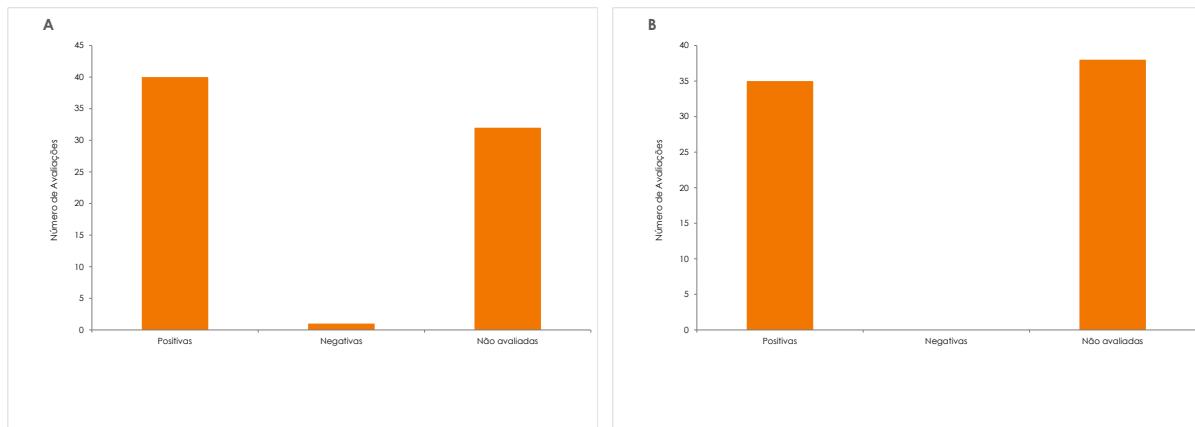
Apesar de ter ocorrido este fato isolado, que gerou um comentário negativo nesta dimensão no ano de 2015, é provável que essa lacuna tenha sido analisada e retificada pelo anfitrião, a fim de melhorar a percepção do hóspede quanto à dimensão da segurança no serviço prestado, uma vez que em 2017 não houve comentários negativos.

4.4 | Empatia

A empatia, em sua natureza, é a capacidade de colocar-se no lugar do outro e entender suas necessidades e desejos. Para o site Airbnb, a empatia equivale à habilidade de oferecer uma hospedagem personalizada com atenção plena das necessidades, enxergando o hóspede como clientes inigualáveis, proporcionando cuidados necessários e individuais na prestação do serviço. Zeithaml e Bitner (2003) acreditam que os clientes querem se sentir compreendidos e importantes para as empresas que lhes prestam serviços.

A empatia no serviço de hospedagem prestado pelo Airbnb no período pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016 manteve-se, em geral, com avaliação predominantemente positiva nos dois períodos. Em 2015, 40 hóspedes citaram palavras e expressões avaliando positivamente a dimensão da empatia, enquanto um avaliou negativamente e outros 32 hóspedes não avaliaram esta dimensão nos seus comentários (Figura 7a). Em 2017, 35 hóspedes avaliaram positivamente e 38 não avaliaram, e não se observou nenhum comentário negativo (Figura 7b).

Figura 7: Número de hóspedes que citaram ou não palavras e expressões avaliando positivamente ou negativamente a dimensão empatia nos períodos pré-olímpico (a) e pós-olímpico (b)



No montante dos comentários avaliados positivamente, as palavras mais mencionadas pelos hóspedes foram “muito”, “atenciosos”, “anfitriões”, “sempre”, “excelente”, “necessidades”, “comunicação” e “perguntas” (Figura 8). Diante deste fato, pode-se concluir que os anfitriões conseguiram atingir consideravelmente os objetivos desta dimensão, criando um vínculo afetivo com os hóspedes.

Figura 8: Nuvem (word cloud) com as palavras mais citadas nas avaliações positivas feitas pelos hóspedes através dos comentários postados no site Airbnb



Segundo Cabral (2015), os comentários que se enquadram na dimensão de empatia são palavras e expressões utilizadas pelos hóspedes que remetem ao cuidado, simpatia, cordialidade e carinho, podendo-se observar que as avaliações estão direcionadas aos anfitriões. No comentário abaixo, o hóspede expressa sua opinião, deixando claro como foi atingido o objetivo desta dimensão:

Totalmente DELICADO!! Alexandre é fantástico, ele respondeu todas as minhas perguntas com rapidez e precisão. Nossa primeira visita, Alexandre nos cumprimentou com uma deliciosa garrafa de vinho, com informações perspicazes e informativas sobre o Rio e a Praia de Ipanema. Eu facilmente me hospedaria novamente com Alexandre no futuro. A cobertura é totalmente agradável, excelente plano e mais de um espaço amplo para 2 ou 4 pessoas. A casa está bem abastecida para os hóspedes e o mobiliário é chique e confortável, especialmente depois de passar o dia na praia, que fica a apenas 2 ou 3 quarteirões de distância. A cobertura está bem localizada, fácil de caminhar até tudo o que se precisa para um tempo memorável no Rio. O General Osorio Metro e o semanário Sunday Feira Hippie estão a apenas meia quadra de distância. Verdadeiramente um prazer de compradores por itens únicos e interessantes feitos no Brasil. (Dominic, São Francisco, Califórnia, Estados Unidos, jan/15, traduzido, grifo nosso).

Quanto ao comentário de avaliação negativa, o aspecto abordado deparou-se com a dimensão anterior, no qual ocorreu uma discussão sobre a insatisfação na prestação do serviço que transcendeu as dimensões estudadas, e que se apresentou de maneira isolada. Novamente, a hóspede explana uma insatisfação grave contra a anfitriã “Eu encontrei seu lado excêntrico, oportunista e agressivo. Apenas pelo modo como ela parecia em nossas mensagens trocadas eu sabia que estava em apuros. Ela me assediou moralmente sem parar desde a reserva”. Todavia, em seu próprio relato, a hóspede cita a participação favorável do site Airbnb “Meu caso foi eficientemente tratado pelo Airbnb e seu apoio me fez sentir segura”.

Por fim, é possível observar que, assim como na dimensão segurança, essa lacuna tenha sido analisada e retificada pelo anfitrião, uma vez que em 2017 não houve comentários negativos.

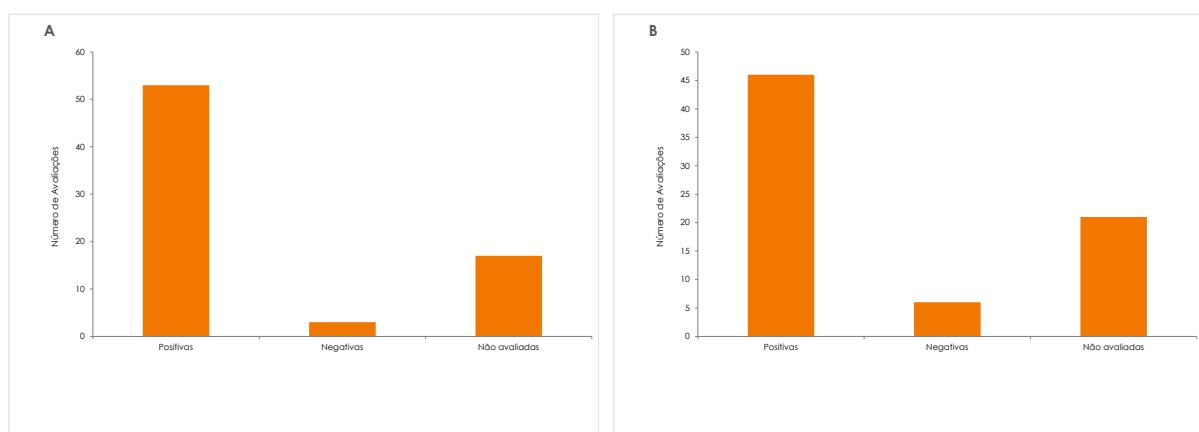
4.5 | Tangíveis

A dimensão da tangibilidade é definida pelos os aspectos físicos das acomodações, dos ambientes, dos equipamentos, da limpeza e conservação do local, dos móveis e eletrodomésticos de onde são realizadas as hospedagens oferecidas pelo site do Airbnb. Para Zeithaml e Bitner (2003), esses itens proporcionam representações físicas da imagem dos serviços prestados, na qual as percepções da qualidade no serviço entre os clientes podem ser avaliadas. Assim sendo, os anfitriões podem

aprimorar suas acomodações, afim de promover uma melhor conexão com as demais dimensões objetivando alcançar a satisfação do hóspede.

No que se refere a este estudo, detectou-se que a tangibilidade do serviço de hospedagem prestado pelo Airbnb no período pré e pós Jogos Olímpicos Rio 2016 manteve-se, em geral, com avaliação predominantemente positiva em 2015 e em 2017. Em 2015, 53 hóspedes citaram palavras e expressões avaliando positivamente a dimensão da tangibilidade, enquanto 3 avaliaram negativamente e 17 hóspedes não avaliaram esta dimensão nos seus comentários (Figura 9a). Em 2017, 46 hóspedes avaliaram positivamente, 6 negativamente e 21 não avaliaram (Figura 9b).

Figura 9: Número de hóspedes que citaram ou não palavras e expressões avaliando positivamente ou negativamente a dimensão tangibilidade nos períodos pré-olímpico (a) e pós-olímpico (b)



As palavras mais citadas pelos hóspedes nas avaliações positivas foram “apartamento”, “muito”, “limpo”, “confortável”, “tudo”, “agradável”, “ótimo” e “excelente” (Figura 10). Isto quer dizer que as acomodações atenderam, ou até mesmo ultrapassaram, as expectativas dos hóspedes, onde o anfitrião foi capaz de proporcionar conforto e bem-estar durante a estadia.

Figura 10: Nuvem (word cloud) com as palavras mais citadas nas avaliações positivas feitas pelos hóspedes através dos comentários postados no site Airbnb



Pode-se ver, no comentário abaixo, como o hóspede expressa sua opinião positiva em relação à acomodação:

O apartamento é muito agradável, confortável. Eu achei que era limpo, cuidado. Os anfitriões são muito agradáveis, dispostos a ajudar. O edifício é elegante, segura, com o pessoal de segurança 24 horas. É muito mais bonito do que o que você vê nas fotos. O espaço é muito bem definido, cada quarto tem uma casa de banho, grandes varandas, excelente iluminação e ventilação. Ar condicionado nos quartos e na sala de jantar. Tem Wi-Fi, cozinha equipada, ferro, máquina de lavar roupa, cofre, etc. A localização é muito boa (1 quadra da praia) O edifício é a categoria com amenidades. Eu o recomendo especialmente, tudo é excelente. Se eu voltar ao Rio eu não hesitaria em ficar lá novamente. (Ana Maria, Ramos Mejía, Argentina, jan/17, traduzido, grifo nosso).

Nas avaliações negativas, os diversos aspectos explanados foram relativos à insatisfação dos hóspedes com os itens relacionados ao conforto do ambiente, gerando comentários como: “deveria melhorar a sua qualidade, a cozinha não foi bem equipados, ar-condicionado é muito alto”, “ar-condicionado é barulhento” e “tivemos problemas no quarto com TV à cabo e internet um dia”. Observou-se que os comentários negativos surgiram nas avaliações dos hóspedes em ambos os períodos e podem estar relacionados a pequenos ajustes nas acomodações, ou até mesmo pela diversificação subjetiva nas percepções individuais dos hóspedes. Apesar de ter ocorrido em baixo número, recomenda-se que essas lacunas sejam verificadas e aperfeiçoadas, com o intuito de melhorar a avaliação

dos comentários feitos pelos hóspedes quanto à tangibilidade das acomodações apresentadas no site do Airbnb.

Ainda no que diz respeito à esta dimensão, a quantidade de comentários não avaliados (Figura 9) comparada às demais dimensões foi menor e pode estar relacionado ao fato de que os hóspedes conseguem exprimir melhor suas percepções ao se depararem com aspectos físicos podendo, assim, posicionar-se e garantirem uma avaliação mais precisa.

5 | CONCLUSÃO

No âmbito deste trabalho, foi possível observar através dos resultados, que a qualidade do serviço manteve-se, estável em todas as dimensões analisadas. A tangibilidade surgiu com maior relevância para os hóspedes, com o número mais expressivo de avaliações. A maioria dos comentários citaram palavras e expressões de caráter positivo, tendo, inclusive, dimensões como segurança e empatia demonstrado melhora, nomeadamente, no período pós-olímpico.

É provável que, além do megaevento Olimpíadas Rio 2016, a Copa do Mundo FIFA 2014, tenha contribuído para a consolidação do Airbnb na cidade brasileira, assim como, o alto padrão do serviço prestado. De fato, a qualidade no serviço provavelmente é um dos principais fatores que vem impulsionando o a startup no Rio de Janeiro.

Assim sendo, o presente estudo contribui para elucidar aspectos do comportamento do consumidor (turista), ao propor e aplicar uma metodologia de avaliação da qualidade do serviço, assim como, essas informações têm implicações extremamente úteis, pois servirão de base para que gestores do Airbnb tomem decisões acerca de investimentos em ferramentas que permitam, por exemplo, um maior incentivo à hospitalidade, interação e bom relacionamento entre hóspedes e anfitriões; ou o gerenciamento dos aspectos físicos das acomodações anunciadas no site.

Finalmente, de forma a melhor compreender a evolução do Airbnb e da qualidade do serviço prestado aos consumidores no Brasil, sugerimos que sejam realizados estudos adicionais que contemplem, por exemplo, o período pré Copa do Mundo

FIFA 2014 e, inclusive, que tentem quantificar, através de escala likert, por exemplo, as avaliações dos hóspedes.

BIBLIOGRAFIA

- Airbnb. (2017). Airbnb - aluguéis por temporada, acomodações, experiências e lugares. Disponível em: <<https://www.airbnb.com.br/>>. Acesso em: 01 out. 2017.
- Alencar, P. L. C., Moraes, R. R., Cavalcante, H. S., Brasil, A.T., & Botelho, M. A. S. (2012). Empreendedorismo Start Up: um Estudo de Caso em uma Empresa de Tecnologia no Estado do Pará. In *IX Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. Resende, RJ: Associação Educacional Dom Bosco.
- Branco, G. M., Ribeiro, J. L. D., & Tinoco, M. A. C. (2010). Determinantes da satisfação e atributos da qualidade em serviços de hotelaria. *Produção*, 20(4), 576-588.
- Cabral, C. (2015). O aluguel de temporada: um estudo exploratório do site Airbnb e a qualidade em serviços. (Monografia de Bacharelado em Turismo). Universidade Federal Fluminense, Brasil.
- Costa, R. B. (2017). Comunicação e consumo: sobre a produção de modos de vida no Airbnb. *Signos do consumo*, 9(1), 27-35.
- Exame. (2016). Número de usuários do Airbnb no Brasil chega a 1 milhão em 2016. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/numero-de-usuarios-do-airbnb-no-brasil-chega-a-1-milhao-em-2016/>>. Acesso em: 01 out. 2017.
- Exame. (2017). Airbnb movimentou R\$ 2 bilhões no Brasil em 2016. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/airbnb-movimentou-r-2-bilhoes-no-brasil-em-2016/>>. Acesso em: 01 out. 2017.
- Forbes Brasil. (2016). Airbnb surfa na crise para crescer no Brasil. Disponível em: <<http://www.forbes.com.br/negocios/2016/03/airbnb-surfa-na-crise-para-crescer-no-brasil/>>. Acesso em: 01 out. 2017.
- Forbes Brasil. (2017). Novo produto do Airbnb chega ao Brasil em junho. Disponível em: <<http://www.forbes.com.br/negocios/2017/03/novo-produto-do-airbnb-chega-ao-brasil-em-junho/>>. Acesso em: 01 out. 2017.

- Gitahy, Y. (2011). O que é uma start up?. Disponível em: <<http://www.empreendededoronline.net.br/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 06 set. 2017.
- Goidanich, M. E. (2016). Airbnb e Seus Anfitriões: Empreendedorismo, Comércio e Colaboração na Economia de Compartilhamento. In *II Encontro Latino-Americano de Estudos do Consumo Comida e Alimentação na Sociedade Contemporânea*. Niterói, RJ. Anais. Niterói, RJ: Universidade Federal Fluminense.
- Guttentag, D. (2015). Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. *Current Issues in Tourism*, 18(12), 1192-1217.
- Macêdo, J. L. D., Paula, I. A. A., Cardoso, M. L., Valdevino, R. Q. S., & Ferraz, S. F. S. (2013). Emprego da Escala SERVQUAL na avaliação da Qualidade de Serviços de Hospedagem durante uma romaria em Juazeiro do Norte (CE). *GEPROS. Gestão da Produção, Operações e Sistemas*, 8(2), 151-165.
- Silva, C. F. (2001) Estratégias de operações de serviços hoteleiros. *Turismo - visão e ação*, 3(7), 95-101.
- Tinoco, M. A. C., & Ribeiro, J. L. D. (2007). Uma nova abordagem para a modelagem das relações entre os determinantes da satisfação dos clientes de serviços. *Produção*, v. 17(3), 454-470.
- Veiga, L. S., & Farias, J. S. (2005). Avaliação da qualidade dos serviços em uma pousada com a aplicação da escala SERVQUAL. *Turismo - visão e ação*, 7(2), 257-272.
- Zeithaml, V. A., & Bitner, M. J. (2003). *Marketing de Serviços: A Empresa com Foco no Cliente*. 2.ed. Porto Alegre, RS: Bookman. 536 p.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (1998). *Princípios de marketing*. Rio de Janeiro, RJ: Prentice-Hall do Brasil Ltda. 478 p.

O EFEITO DA INFORMAÇÃO CONTABILISTICA E DAS REGRAS FISCAIS NO DESEMPENHO DAS PME

Catarina Silva Cravo

Instituto Politécnico de Leiria, Portugal

Cristina Isabel Branco de Sá | cristina.sa@ipleiria.pt

Instituto Politécnico de Leiria, Portugal

RESUMO

O objetivo deste trabalho consiste na análise da influência da utilização da informação contabilística e das regras fiscais como instrumentos de gestão e fator de crescimento das pequenas e médias (PME) portuguesas. A contabilidade deve ser uma ferramenta de gestão empresarial indispensável à continuidade das empresas e à criação de valor, pelo facto de fornecer informação comprehensível, relevante, fiável e comparável, que serve de base ao planeamento, monitorização e controlo das atividades empresariais.

O planeamento fiscal é um elemento importante à gestão de uma empresa, pois promove o desempenho empresarial através da possibilidade de redução da carga fiscal, utilizando normas de desagravamento fiscal, exclusões tributárias, deduções, isenções e benefícios fiscais. A metodologia de investigação adotada inclui uma análise factorial exploratória e o desenvolvimento de um modelo de regressão linear múltipla. A amostra é constituída por 82 inquiridos. Os dados foram recolhidos através de um questionário. Os resultados permitem concluir que a utilização da informação contabilística pelas PME contribui para a melhoria do desempenho empresarial. Contudo não foi possível concluir de idêntico modo sobre a utilização das regras fiscais.

Este trabalho representa um contributo adicional para uma melhor compreensão da utilização feita pelos decisores da informação contabilística e das regras fiscais na melhoria do desempenho das PME em Portugal.

Palavras-chave: Informação Contabilística; Regras Fiscais; Desempenho Empresarial.

ABSTRACT

The objective of this work is to analyse the influence of the use of accounting information and tax rules as management tools and growth factor for Portuguese small and medium enterprises (SMEs). Accounting should be a business management tool that is essential for business continuity and value creation, as it provides understandable, relevant, reliable and comparable information, which serves as the basis for planning, monitoring and controlling business activities.

Tax planning is an important element in the management of a company, as it promotes business performance through the possibility of reducing the tax burden, using tax relief rules, tax exclusions, deductions, exemptions and tax benefits. The research methodology adopted includes an exploratory factor analysis and the development of a multiple linear regression model. The sample consists of 82 respondents. The data were collected through a questionnaire. The results allow us to conclude that the use of accounting information by SMEs contributes to the improvement of business performance. However, it was not possible to conclude in a similar way on the use of tax rules.

Keywords: Accounting Information; Corporate Taxation Rules; Business Performance.

1 | INTRODUÇÃO

A contabilidade é uma ferramenta de gestão empresarial indispensável à continuidade das empresas e à maximização do seu valor, pelo facto de fornecer informação comprehensível, relevante, fiável e comparável, que serve de base ao planeamento, monitorização e controlo das atividades empresariais. É a partir da contabilidade que se conhece a situação económico-financeira de uma empresa, permitindo aos gestores, gerentes e decisores tomar decisões estratégicas com base em dados objetivos e fidedignos, minimizando falhas e erros de gestão.

O cumprimento das obrigações fiscais, nomeadamente no que concerne ao imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas, é igualmente um elemento importante à gestão global de uma empresa, uma vez que o eficiente e eficaz

desempenho empresarial depende também da gestão e do planeamento fiscal. O planeamento fiscal consiste na possibilidade da redução da carga fiscal de modo a delimitar o montante do imposto pago, aproveitando as normas de desagravamento fiscal, exclusões tributárias, deduções, isenções e benefícios fiscais e atuando sempre dentro dos limites do quadro jurídico existente (Marques & Carneiro, 2015).

Neste contexto a prossecução deste objetivo de investigação advém do facto de as PME apresentarem uma enorme importância na constituição e evolução do tecido empresarial português e, por essa razão, a clarificação do papel da contabilidade e da fiscalidade no desempenho das PME portuguesas ser considerado pertinente. Complementarmente, é um contributo adicional para a investigação científica sobre a percepção dos empresários e contabilistas no que diz respeito à utilização da informação contabilística e à preocupação com as regras fiscais nas diversas decisões que as PME enfrentam.

Assim, o desenvolvimento deste trabalho procurará responder às seguintes questões: 1) de que modo é que a informação contabilística influencia o desempenho empresarial; 2) de que forma é que as regras fiscais influenciam o desempenho empresarial.

O estudo será realizado com recurso a dados recolhidos através de um questionário direcionado para empresários, trabalhadores da área financeira e contabilistas de PME.

A metodologia de investigação adotada engloba, numa primeira fase, uma análise fatorial exploratória para validar se os conceitos utilizados estão a ser medidos de forma adequada. Numa segunda fase, desenvolve-se um modelo de regressão linear múltipla, onde se vai analisar se o desempenho empresarial é efetivamente influenciado pela informação contabilística e pelas regras fiscais.

O estudo procede então, no ponto 2, com a apresentação da revisão da literatura sobre a temática em análise. Após, no ponto 3, apresentamos a metodologia de investigação. No ponto 4, apresentamos todos os resultados obtidos e terminamos no ponto 5, com as conclusões finais.

2 | REVISÃO DA LITERATURA

As práticas contabilísticas na Europa dividem-se pelos países de influência anglo-saxónica (países *common law*) e pelos países de influência continental europeia (países *code law*) (Nobes & Parker, 2002). Os países *common law* dispõem de um normativo contabilístico e fiscal com limitações, enquanto os países *code law* detêm legislação excessivamente regulada e pormenorizada. Assim, Portugal insere-se no conjunto de países de influência continental europeia, regendo-se pelo Sistema de Normalização Contabilística e pelos diversos Códigos Tributários e legislação conexa.

O grau de conformidade entre a contabilidade e a fiscalidade sempre foi alvo de grande controvérsia, principalmente pelo facto de os dois normativos apresentarem diferentes objetivos e, por isso, assentam em princípios diferentes. Neste sentido, Rodrigues (2015) afirma:

“A contabilidade, enquanto sistema de informação para a gestão da empresa, é, simultaneamente, uma ciência e uma prática que incorpora a totalidade do registo de factos e transações, em unidades monetárias, com o fim de reconhecer, de uma forma completa, todos os movimentos, em valor e em quantidades, efetuados no âmbito da atividade de uma empresa, logo serve de suporte básico para a determinação do lucro ou prejuízo de um período e para o cumprimento das suas obrigações fiscais.

Por sua vez, a fiscalidade baseia-se no resultado manifestado pela contabilidade para alcançar o valor da matéria coletável, acabando por se tornar inevitável a relação existente entre ambas.”

Fonseca (2011) refere que a contabilidade se propõe a ser um sistema de informação para a tomada de decisão dos utentes das DF e que as normas fiscais visam, principalmente, a angariação de receitas para a prossecução de fins públicos. Para Vai (2010), as PME em Portugal não apresentam informação contabilística em condições de servir de suporte à decisão e condução de estratégias de negócio, uma vez que a maior parte dos elementos contabilísticos se encontram diretamente relacionados com o cumprimento das obrigações legais. Adicionalmente, Moreira (2010) aponta o alinhamento existente entre a

contabilidade e a fiscalidade, evidenciando a contabilidade como a base para apurar o imposto a pagar.

Segundo a perspetiva de Ball, Kothari, & Robin (2000), o sistema legal também influencia o conservadorismo contabilístico. O conservadorismo contabilístico baseia-se numa expressão que referencia, não antecipar lucros, mas antecipar todas as perdas, ou seja, existindo assimetria no reconhecimento de ganhos e perdas, o conservadorismo pode ser explicado como a contabilização do valor mais baixo para os ativos e no valor mais alto para os passivos, para que, em situações adversas, desconhecidas e de risco iminente, haja precaução e cuidado no que toca às DF de uma entidade.

De acordo com Ramirez (2000), citado por Nascimento & Góis (2014), o nível de ligação entre a contabilidade e a fiscalidade chegou a ser alvo de investigação por um grupo da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico que, a partir de respostas de alguns estados membros, apontou três possíveis conclusões:

1. A contabilidade pode ser tão influenciada pelas regras fiscais ao ponto de ser difícil obter informação financeira que não se encontre impregnada;
2. Situação intermédia em que se assumem os critérios contabilísticos para efeitos fiscais, contudo, algumas regras são definidas para casos concretos;
3. A contabilidade e a fiscalidade apresentam critérios exclusivos e autónomos e, institucionalmente, não existe algum tipo de interferência.

Nascimento & Góis (2014, pg. 4) apontam a última hipótese “como a mais avançada, porém a fiscalidade nunca conseguiu definir regras próprias e autónomas para determinar o resultado fiscal, pelo que grande parte dos dados fiscais são obtidos na contabilidade”.

Partindo do pressuposto de que, à contabilidade compete preparar e divulgar informação financeira relevante para o processo de tomada de decisão, a fiscalidade tem como finalidade a arrecadação de receita através da cobrança de impostos por forma a assegurar o normal funcionamento do Estado, e, por isso, pode-se afirmar que a relação entre ambas é intrínseca, uma vez que a informação financeira é elaborada sobretudo para dar cumprimento às obrigações legais e fiscais.

Na mesma linha de raciocínio, é importante realçar o preâmbulo do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, que refere um modelo de dependência parcial da tributação face à contabilidade.

De acordo com o ponto 10 do preâmbulo do CIRC, uma vez que a tributação incide sobre a realidade económica constituída pelo lucro, é natural que a contabilidade, como instrumento de medida e informação dessa realidade, desempenhe um papel essencial como suporte da determinação do lucro tributável.

Catarino & Guimarães (2017) afirmam que o lucro tributável das empresas tem por base o resultado contabilístico, todavia, não se reconduz a este, uma vez que o lucro fiscal tem em conta as variações patrimoniais positivas e negativas que não se encontram refletidas no resultado contabilístico.

Posto isto, no momento do apuramento do lucro tributável é adotado o modelo de dependência parcial do direito fiscal em relação ao direito contabilístico. O preâmbulo do CIRC refere que este modelo consiste em fazer reportar, na origem, o lucro tributável ao resultado contabilístico, introduzindo-se, extra contabilisticamente, as correções positivas ou negativas enunciadas na lei, para se ter em consideração os objetivos e condicionalismos próprios da fiscalidade.

Por último, Nabais (2013) declara que o lucro contabilístico é determinado com base em princípios, normas e regras enunciadas no Sistema de Normalização Contabilística e tem como destinatários os utentes das DF e, o lucro fiscal rege-se pelos princípios e normas do direito fiscal e tem como destinatário o Estado.

Tendo por base a informação contabilística contida no balanço, na demonstração de resultados, na demonstração de variações no capital próprio, na demonstração de fluxos de caixa, nos anexos às DF e, nos dados disponibilizados por centrais de balanços ou por centrais de estatísticas é possível fazer um acompanhamento do desempenho económico-financeiro de uma empresa (Carmo, 2013).

Segundo Rodrigues (2010), o desempenho de uma organização é um construto social, associado à interpretação das diferentes partes interessadas em relação às componentes em que se desdobra. O desempenho é, em parte, subjetivo, pois requer a concordância entre as partes interessadas e é contingente perante o contexto em que é definido, podendo ser apresentado segundo as abordagens

económica (Caby, Clerc-Girard, & Koehl, 1996), social (Quinn & Rohrbaugh, 1981), sistémica (Boddy, 2002) e política (Eccles, 1991) tal como referido por Gauzente (2000), citado por Rodrigues (2010).

O desempenho corresponde ao potencial de criação de valor que vai sendo construído pelos utilizadores da informação, através de um processo contínuo no tempo e no espaço, encontrando-se estreitamente relacionado com as variáveis que contribuem para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa (Rodrigues, 2010).

A avaliação do desempenho empresarial representa um importante instrumento de gestão, podendo este ser mensurado a partir de fatores como a eficiência e eficácia. De acordo com Duarte (2011), a avaliação do desempenho “proporciona um conjunto de informações que representam e caracterizam as atividades da empresa, fornecendo uma visão geral dos resultados atingidos, permitindo, desta forma, comparar se as decisões foram tomadas de acordo com os resultados planeados” (p. 15).

A performance de uma empresa deve ser ponderada por um correto sistema de avaliação, que permite monitorizar e avaliar a evolução de determinadas variáveis inerentes à atividade, podendo influenciar a maneira como a empresa é gerida e, consequentemente, os seus resultados.

As empresas são compensadas por criarem valor e não por controlarem custos e, devido a isso, os principais indicadores de desempenho não podem basear-se apenas em dados financeiros, devendo ser utilizadas métricas como a qualidade, satisfação dos consumidores, inovação, quota de mercado, entre outros, que melhor exprimem os proveitos, as condições económicas das empresas e o crescimento esperado (Eccles, 1991).

Corroborando a ideia anterior, perante o citado por Pereira (2012), Callado, Callado, & Machado (2007), afirmam que, atualmente, o desempenho não é meramente medido pelos tradicionais indicadores financeiros, existindo outras variáveis indispensáveis para o processo de tomada de decisão que se devem ter em conta, tais como a satisfação de clientes, qualidade de produtos, participação no mercado, fidelidade dos clientes, inovação e habilidades estratégicas.

Para Black, Wright, & Davis (2001), os fatores geradores de valor centram-se no crescimento das vendas, na margem bruta financeira (EBITDA), na carga fiscal, no fundo de maneio, no investimento, no custo médio ponderado de capital e por fim, no período em que se beneficia de vantagens competitivas.

Na perspetiva de Zimmerman & Zeitz (2002), são apontados oito critérios para a avaliação do desempenho de uma entidade, tais como a eficiência, o crescimento do volume de negócios, os resultados, a dimensão, a liquidez, a sobrevivência, a quota de mercado e o efeito de alavanca financeiro.

De acordo com Olve, Roy, & Wetter (1999), a rendibilidade do investimento, a rendibilidade do ativo total, o valor acrescentado bruto (VAB), o resultado líquido e o EVA, são os indicadores mais utilizados, permitindo antever se as intenções estratégicas irão contribuir para melhorar o resultado financeiro. Adicionalmente, os autores referem que, em função da melhoria contínua dos processos internos, indicadores como a rotação de stocks e a produtividade são da mesma maneira relevantes.

Na ótica de Bititci (2015), o desempenho é composto por duas dimensões, a competitividade e o desempenho financeiro. Enquanto a competitividade apresenta como tipos de medida de desempenho, a quota de mercado e posição relativa, o crescimento das vendas e as medidas baseadas no cliente, o desempenho financeiro mede-se pela rentabilidade, liquidez, estrutura do capital e taxas de mercado.

Julga-se pertinente abordar a problemática da relação entre os contabilistas e os empresários. Para um empresário, é de difícil entendimento a terminologia financeira e contabilística que um contabilista detém, se não possuir estudos específicos na área administrativa ou em gestão. Enquanto um contabilista se foca na faturação e no cumprimento das obrigações contabilísticas e fiscais, um empresário preocupa-se com questões como o crescimento do negócio e melhoria de resultados e da competitividade.

Um contabilista certificado detém um vasto leque de conhecimentos, auxílios e recomendações que podem ser fundamentais para a gestão e estabilização de negócios a médio/longo prazo, contudo, o seu trabalho é muitas vezes impulsionado apenas pelas exigências legais.

Apesar da evidente importância económica e social da contabilidade, existe uma grande lacuna nas empresas diretamente relacionada com a informação, uma vez que a relação entre os empresários e os contabilistas é principalmente económica e orientada apenas para cumprir com as obrigações legais e fiscais (Ferreira, 2012).

A partir de um estudo empírico realizado por Queiroz (2005), os resultados obtidos evidenciaram que os empresários consideram a informação financeira relevante e necessária, contudo, julgam a informação fiscal mais importante.

Em conformidade com Bracker & Pearson (1985), nem sempre existe uma relação positiva entre a prestação de serviços de contabilidade e o desempenho das empresas, reconhecendo que existem casos de insucesso, consequência da falta de um planeamento estratégico robusto e sofisticado.

Por sua vez, segundo a investigação desenvolvida por Costa (2004), um dos maiores problemas que ocorrem no seio das PME é a falta de conhecimento por parte dos empresários. Conforme Carvalho & Lemes (2005), os custos necessitam de ser conhecidos e medidos e, o empresário, detendo informação acerca dos mesmos, pode averiguar os que podem afetar negativamente a sua empresa.

Paiva (2008) refere que a contabilidade é a principal fonte de informação para a gestão eficaz de uma empresa e que os gestores necessitam, continuadamente, de informação no sentido de diminuir as incertezas e os riscos.

Por conseguinte, na ótica de Soriano (2003), a maior parte das empresas recorrem a profissionais de contabilidade com experiência, para obterem conhecimentos práticos e capacidade de assumir a responsabilidade na tomada de decisão.

A literatura relativamente a este tema revela-se pouco unânime, visto que existem opiniões contrárias. Ora, é certo que um contabilista certificado não se encontra limitado ao apuramento de impostos e ao cumprimento de prazos legais e, como tal, deverá prover assessoria aos seus clientes, de modo a lhes possibilitar o acesso a informações contabilísticas e fiscais, atempadamente, que permitam o apoio à gestão do negócio e à tomada de decisão. Todavia, voltando à questão inicial, o papel do contabilista certificado é frequentemente orientado apenas para cumprir com as obrigações fiscais. Deste modo, é plausível afirmar que as

dificuldades existentes na relação entre contabilistas e empresários podem ser fruto da falta de comunicação entre as partes, pois um contabilista certificado, possuindo conhecimentos e competências capazes de delinear estratégias de gestão, não colaborará com os seus clientes, se os mesmos não ambicionarem a manutenção das suas organizações.

Não se conhecem muitos estudos acerca da percepção dos empresários no que diz respeito à utilidade da informação contabilística e fiscal, por isso, de modo a procurar uma resposta para o problema formulado no início do relatório e face ao suporte da revisão da literatura, irá ser reconduzido um inquérito a empresários, funcionários da área financeira e contabilistas, no sentido de verificar a sua opinião no que diz respeito à influência da contabilidade e da fiscalidade no desempenho empresarial português.

3 | METODOLOGIA

Neste trabalho de investigação pretende-se explorar o efeito da informação contabilística e das regras fiscais no desempenho das PME através da elaboração de um modelo de regressão linear múltipla, partindo de dados recolhidos através de um inquérito.

3.1 | Operacionalização das variáveis

3.1.1 Variável dependente

A variável dependente deste trabalho de investigação corresponde ao desempenho da empresa e representa as perspetivas futuras associadas ao alcance do sucesso e dos objetivos estratégicos da empresa. A variável desempenho foi avaliada pelos indicadores: potencial de criação de valor, inovação, qualidade dos produtos e/ou serviços, satisfação de clientes e produtividade.

De modo a avaliar os indicadores estabelecidos para a variável dependente, adotou-se uma escala de *Likert* de 5 pontos (1 - discordo totalmente ... 5 - concordo totalmente). A opção por esta escala deve-se ao facto de ser a mais recomendada para atitudes e sentimentos, distinguindo-se por apresentar consistência interna e fiabilidade e permitir uma adequada discriminação da

covariância entre variáveis (Dalmoro & Vieira, 2013). A tabela 1 apresenta as variáveis escolhidas para medir o desempenho.

Tabela 1: Indicadores utilizados para medir o desempenho da empresa

VARIÁVEL	INDICADOR	QUESTÃO	AUTOR
Val	Valor	A empresa tem potencial de criação de valor a médio/longo prazo?	Rodrigues (2010)
Ino	Inovação	A empresa apostava na inovação dos seus produtos, serviços e processos?	Callado et al. (2007)
Qua	Qualidade	A empresa garante e certifica a qualidade dos seus produtos e/ou serviços prestados?	Callado et al. (2007)
Sat	Satisfação	A empresa responde às necessidades e expectativas dos seus clientes?	Callado et al. (2007)
Prod	Produtividade	A empresa gere eficientemente os seus recursos disponíveis?	Olve et al. (1999); Zimmerman & Zeitz (2002)

3.1.2 Variáveis independentes

O objetivo da investigação consiste em perceber se existe uma influência da informação contabilística (efeito contabilístico) e das regras fiscais (efeito fiscal) no desempenho das empresas.

A informação contabilística apresenta um papel ativo e pertinente em toda a tomada de decisão e é considerada uma das principais fontes de informação que o empresário dispõe para a gestão contínua da sua empresa. Assim, o efeito contabilístico pretende evidenciar de que forma é que a utilização da informação contabilística contribui para a tomada de decisão nas empresas. Portanto, as variáveis independentes procuram avaliar o efeito que a informação contabilística tem na gestão, distribuição de dividendos, investimento, elaboração do preço de venda de produtos e definição/diversificação da estratégia de negócio das empresas.

Na tabela 2 encontram-se apresentadas as variáveis independentes identificadas para aferir o efeito contabilístico. As variáveis independentes, tanto do efeito contabilístico como do efeito fiscal, vão ser mensuradas igualmente pela escala de *Likert*, de 5 pontos (1 a 5).

Tabela 2: Questões utilizadas para medir o efeito contabilístico

VARIÁVEL	INDICADOR	QUESTÃO	AUTOR
Ges	Gestão	As decisões de gestão da empresa são tomadas considerando também a informação contabilística?	Coelho (2006); Pereira (2006); Paiva (2008); (Paiva, 2008; Jordan et al. (2011); Nunes (2013); Rosa (2013); Feliciano (2015)
DDiv	Distribuição de dividendos	A decisão de distribuição de resultados da empresa é sustentada também pela informação contabilística?	Koch & Shenoy (1999); Serrasqueiro & Nunes (2004); Imran (2011); Shubiri (2011); Pinho & Tavares (2012); Pires (2014); Correia et al. (2017); Silva et al. (2018)
Inv	Investimento	As decisões de investimentos a realizar na empresa são suportadas também pela informação contabilística?	Vanzella (2003); Serrasqueiro & Nunes (2004); Esperança & Matias (2010); Pinho & Tavares (2012); Feliciano (2015); Martins et al. (2016)
PV	Preço de venda	A elaboração do preço de venda dos produtos da empresa é apoiada também pela informação contabilística?	Canha (2006); Junior (2017)
EstEmp	Estratégia empresarial	A definição/diversificação da estratégia de negócio da empresa é decidida também com base na informação contabilística?	Ireland et al. (2008); Mendes & Ono (2014)

Por sua vez, o efeito fiscal procura refletir em que medida é que as regras fiscais influenciam a tomada de decisão. Deste modo, as variáveis independentes estabelecidas pretendem mensurar o impacto da componente fiscal no desempenho das empresas. Os indicadores estipulados relacionam-se com o planeamento fiscal, tributação de dividendos, apoio ao investimento, benefícios associados à investigação e desenvolvimento e estratégia fiscal. A tabela 3 evidencia as variáveis independentes correspondentes ao efeito fiscal.

Tabela 3: Questões utilizadas para medir o efeito fiscal

VARIÁVEL	INDICADOR	QUESTÃO	AUTOR
PF	Planeamento fiscal	As decisões de gestão da empresa são tomadas considerando também a componente fiscal?	Queiroz (2005); Costa (2007); Lopes (2008); Pereira (2018)
TDiv	Tributação de dividendos	A decisão de distribuição de resultados da empresa é tomada também tendo em conta possíveis vantagens fiscais?	Miller & Modigliani (1963); Vieira et al. (2013); Pereira (2015); Silva et al. (2018)
Alnv	Apoio ao investimento	As decisões de investimento a realizar na empresa são influenciadas pela existência de benefícios fiscais?	Lopes (2008); Mariano (2011); Fernandes (2013); Marques & Carneiro (2015)
ID	Investigação e desenvolvimento	A empresa aproveita os benefícios fiscais associados às despesas de investigação e desenvolvimento?	-
EstFis	Estratégia fiscal	A definição/diversificação da estratégia de negócio da empresa tem em consideração possíveis vantagens fiscais?	-

3.2 | Hipóteses de investigação

O presente estudo pretende analisar a percepção dos empresários e dos profissionais de contabilidade e da área financeira sobre a influência da contabilidade e da fiscalidade no desempenho das PME.

Sabendo que a contabilidade é uma das principais fontes de informação inerente à gestão e à tomada de decisão de uma empresa, pretende-se estudar se a utilização da informação contabilística favorece o seu desempenho. Para o efeito, formula-se a seguinte hipótese:

Hipótese 1: A informação contabilística influencia o desempenho empresarial.

A fiscalidade, por sua vez, encontra-se ligada ao cumprimento das obrigações fiscais, as quais podem ser otimizadas perante um planeamento fiscal adequado. Os benefícios do planeamento fiscal para a gestão e crescimento do negócio nem sempre são conhecidos e aproveitados. Assim, de modo a conhecer a importância das regras fiscais no desempenho empresarial, estabelece-se a seguinte hipótese:

Hipótese 2: As regras fiscais influenciam o desempenho empresarial.

3.3 | Análise fatorial exploratória e modelo de regressão linear

A análise fatorial exploratória (AFE) tem como finalidade explorar e analisar a estrutura de um conjunto de variáveis interrelacionadas, ponderando a correlação existente, de modo a construir uma escala de medida para fatores que controlam as variáveis originais (Marôco, 2014).

A realização da AFE está condicionada ao cumprimento de um conjunto de pressupostos. O teste de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) é um índice de adequação de amostragem e mede a homogeneidade das variáveis, comparando as correlações simples com as correlações parciais observadas entre a amostra (Marôco, 2014). Quanto mais próximo de 1 (unidade) for o resultado do teste, mais apropriada é a amostra para a análise fatorial.

Uma outra medida de adequação da amostra à AFE é a Measure of Sampling Adequacy (MSA). Note-se que valores de MSA inferiores a 0,5 indicam que a variável não se encontra ajustada à estrutura definida pelas outras variáveis, ponderando-se a sua eliminação da análise fatorial (Marôco, 2014).

O teste de Esfericidade de Bartlett testa a hipótese da matriz das correlações ser a matriz identidade. Pereira & Patrício (2016) afirmam que neste teste se deve rejeitar a hipótese nula ($H_0: \mathbb{I} = \mathbb{I}$ vs. $H_1: \mathbb{I} \neq \mathbb{I}$), visto que declara a inexistência de correlação entre as variáveis iniciais.

O Alfa de Cronbach estima a consistência interna de uma medida. Este parâmetro é importante para este trabalho, uma vez que os dados em estudo foram obtidos a partir de um questionário e, por essa razão, considera-se importante analisar a coerência existente nas respostas, de modo a garantir a fiabilidade dos resultados. Marôco & Garcia-Marques (2006) declararam que quando o Alfa de Cronbach é superior a 0,7 a fiabilidade é razoável, apresentando fiabilidade elevada se for superior a 0,9.

A análise fatorial foi realizada pelo método de extração das componentes principais. De acordo com Marôco (2014), o objetivo da análise de componentes principais é resumir a informação contida nas variáveis originais (normalmente correlacionadas) num número reduzido de componentes ortogonais (não correlacionados) que explicam o máximo possível da variância das variáveis originais. Genericamente, a análise de componentes principais incide sobre o resumo da variância dos dados iniciais.

Segundo Marôco (2014), por norma algumas regras são utilizadas em conjunto para decidir qual o número de componentes a reter. O critério de Kaiser, o critério do Scree plot e a variância total e a extraída por cada fator são exemplos das regras a seguir.

Por sua vez, Marôco (2014) afirma que a solução fatorial estimada pelo método de análise das componentes principais nem sempre é interpretável e, por esse motivo, recorre-se ao procedimento de rotação de fatores, de modo a produzir uma solução comprehensível. De acordo com a perspetiva de Pereira & Patrício (2016), a rotação é aplicada para transformar as componentes principais retidas numa estrutura mais clara e simples de compreender.

Assim, a validação da AFE permite concluir se os indicadores são adequados para o estudo empírico.

Posteriormente, a influência da informação contabilística e das regras fiscais no desempenho das PME analisa-se com um modelo de regressão linear múltipla.

Considerando as quinze variáveis, dependentes e independentes, formularam-se os seguintes modelos (M1, M2 e M3):

Sat

$$\begin{aligned} \beta_0 + \beta_1 Ges_i + \beta_2 DDiv_i + \beta_3 Inv_i + \beta_4 PV_i + \beta_5 EstEmp_i + \beta_6 PF_i + \beta_7 TDiv_i + \beta_8 AInv_i \\ + \beta_9 ID_i + \beta_{10} EstFis_i \\ + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (\text{M1})$$

$$Desempenho = \beta_0 + \beta_1 Contabilidade_i + \beta_2 Fiscalidade_i + \varepsilon_i \quad (\text{M2})$$

$$Desempenho = \beta_0 + \beta_1 Contabilidade_i + \beta_2 TDiv_i + \beta_3 AInv_i + \beta_4 ID_i + \beta_5 EstFis_i + \varepsilon_i \quad (\text{M3})$$

O Modelo M1 abrange todas as variáveis analisadas no estudo. O modelo M2 considera as variáveis contabilidade e fiscalidade agregada. O Modelo M3 Considera a variável contabilidade agregada e as variáveis relacionadas com as regras fiscais desagregadas.

3.4 | O questionário e a caracterização da amostra

Atendendo aos objetivos deste trabalho de investigação, os dados foram recolhidos através de um questionário. O questionário foi disponibilizado online a empresários, contabilistas e profissionais da área financeira de empresas pelo facto de apresentarem um papel ativo e distinto no panorama empresarial português. O período de disponibilização do questionário ocorreu desde o dia 26 de agosto de 2019 até ao dia 9 de setembro de 2019, cerca de 15 dias. A divulgação do questionário foi feita com a indicação de que o mesmo deveria ser preenchido por empresários, contabilistas e trabalhadores da área financeira de empresas.

No final do período de disponibilização do questionário foram obtidas 86 respostas, das quais se excluíram três respostas correspondentes a grandes empresas e uma resposta de um indivíduo que não desempenhava a função pretendida na empresa, perfazendo assim 82 respostas válidas.

Analizando a amostra final quanto ao género dos inquiridos, 43 observações pertencem ao sexo feminino e 39 observações ao sexo masculino.

Em relação à idade dos inquiridos, o escalão de idade mais representativo é entre os 31 e 50 anos, seguindo-se as faixas etárias compreendidas entre os 18 e 30 anos e os 51 e 65 anos. Apenas um inquirido apresenta mais de 65 anos.

No que diz respeito à localização, a totalidade das pessoas inquiridas trabalham em empresas distribuídas pela região norte e centro de Portugal, sendo Leiria o distrito com mais percentagem de respostas (63,41%). Após Leiria, a percentagem com mais significância pertence aos distritos de Coimbra, Lisboa, Porto e Viseu e, por fim, Aveiro, Braga, Castelo-Branco e Santarém com média de uma resposta por distrito.

Relativamente à classificação das empresas, os inquiridos repartem-se por 52 microempresas, 22 pequenas empresas e 8 médias empresas. As grandes empresas foram alvo de exclusão e não se obteve observações pertencentes ao setor não lucrativo.

Quanto ao setor de atividade, cerca de 29 dos inquiridos trabalham em empresas que prestam serviços de contabilidade, fiscalidade, consultoria e auditoria (setor terciário). Os restantes 53 inquiridos trabalham em empresas cuja atividade pertence tanto ao setor primário, como ao setor secundário e terciário.

Em referência às habilitações literárias, verificou-se que a maior parte dos inquiridos possui licenciatura (46,34%), mestrado (20,73%) e 12.º ano (14,63%). O ensino básico é característico de 9 inquiridos, assim como o primeiro ciclo é de 3.

No que respeita à função desempenhada na empresa, apresentam-se 10 funções diferentes que se consideraram válidas. A percentagem de contabilistas certificados é predominante (21,95%), contudo, funções exercidas na direção administrativa, bem como gerentes e sócios-gerentes são igualmente preponderantes (totalizando 43,89%).

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 | Estatística descritiva

A amostra considera 82 observações válidas e, utilizando medidas de tendência central, tendência não central e dispersão. A tabela 4 apresenta a estatística descritiva da amostra.

Tabela 4: Estatística descritiva da amostra

VARIÁVEL	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	MODA	VARIÂNCIA	DESVIO-PADRÃO
Val	1	5	3,720	4	0,896	0,946
Ino	1	5	3,561	4	1,435	1,198
Qua	1	5	3,659	4	1,462	1,209
Sat	2	5	4,061	4	0,552	0,743
Prod	1	5	3,463	3	1,141	1,068
Ges	1	5	4,000	4	1,062	1,030
DDiv	1	5	3,805	4	1,073	1,036
Inv	1	5	3,768	4	1,118	1,058
PV	1	5	3,134	3	1,303	1,141
EstEmp	1	5	3,159	3	1,320	1,149
PF	1	5	3,841	4	1,049	1,024
TDiv	1	5	3,646	4	1,219	1,104
AInv	1	5	3,488	4	1,389	1,178
ID	1	5	2,744	1	1,798	1,341
EstFis	1	5	3,244	4	1,298	1,139

No que se refere à variável desempenho, é notório que a satisfação dos clientes é o indicador que apresenta o valor médio mais elevado (4,061), o que demonstra que a maior parte dos inquiridos assume que as suas empresas conseguem atingir com sucesso as necessidades e expectativas dos clientes. Logo a seguir, os indicadores com maior valor médio são a criação de valor, qualidade dos produtos/serviços prestados, inovação e, por último, a produtividade, que manifesta a média mais baixa (3,463).

No que diz respeito ao efeito contabilístico, a gestão, a distribuição de dividendos e o investimento são os indicadores que exprimem maiores médias (4,000; 3,805;

3,768), respetivamente. Estes valores indicam que os inquiridos consideram que a informação contabilística é tida em consideração nas decisões de gestão, de distribuição de dividendos e de investimento das suas empresas. Por outro lado, relativamente à elaboração do preço de venda dos produtos/serviços da empresa e à definição/diversificação da estratégia de negócio, de acordo com a média (3,134 e 3,159), a generalidade dos inquiridos não concordam nem discordam, espelhando que, na maior parte das vezes, a informação contabilística poderá não ter um papel preeminente nas referentes decisões.

Por último, no que concerne aos indicadores que refletem o efeito fiscal, o planeamento fiscal, a tributação de dividendos e o apoio ao investimento constituem os indicadores com maiores médias (3,841; 3,646; 3,488), respetivamente. Neste sentido, os inquiridos reconhecem que a componente fiscal é alvo de ponderação e consideração nas decisões de gestão, de distribuição de dividendos e de investimento das suas empresas. De acordo com a média do indicador estratégia fiscal (3,244), é evidente que os inquiridos concordam parcialmente que a definição/diversificação da estratégia de negócio é delineada tendo em conta possíveis vantagens fiscais no futuro. Contrariamente, em relação aos benefícios fiscais associados às despesas de investigação e desenvolvimento, a média retratada é de 2,744 (moda = 1), existindo a percepção de que a maioria das empresas não utilizam estes benefícios fiscais, o que pode ser justificado pelo CAE da atividade dos inquiridos.

4.2 | Análise fatorial exploratória

4.2.1 Coeficientes de correlação de Pearson

O coeficiente de correlação de Pearson mede a intensidade e a direção da correlação quando duas variáveis quantitativas se associam linearmente. Genericamente, nas ciências sociais, consideram-se correlações fracas quando o valor absoluto do coeficiente se assume inferior a 0,25; moderadas quando se encontra entre 0,25 e 0,5; fortes quando se revela entre 0,5 e 0,75 e muito fortes quando é superior a 0,75 (Marôco, 2014).

A tabela 6 apresenta os resultados da correlação de Pearson entre as variáveis do estudo. Verifica-se a existência de correlações moderadas e fortes entre o valor,

inovação, qualidade, satisfação e produtividade (indicadores do desempenho), o que significa que, efetivamente, as diferentes variáveis escolhidas para medir o nível de desempenho das empresas são alternativas viáveis.

Relativamente às variáveis dependentes e independentes, no geral, observa-se a existência de correlações moderadas e fortes. Todavia, a maior parte dos indicadores pertencentes ao efeito fiscal revela a presença de correlações fracas e moderadas com o desempenho.

Complementarmente, constata-se a existência de correlações moderadas, fortes e muito fortes entre algumas das variáveis independentes. As correlações muito fortes verificam-se apenas entre a variável gestão e a variável investimento e entre a variável investimento e a variável distribuição de dividendos, o que salienta que as variáveis tendem a aumentar/diminuir no mesmo sentido pelo facto de partilharem fatores comuns.

4.2.2 Validação dos pressupostos

O teste de KMO obteve um valor superior a 0,8, apresentando um valor adequado para a realização da análise factorial. O teste de Esfericidade de Bartlett apresenta um p-value < 0,001 (nível de significância = 0,000), pelo que se rejeita a hipótese nula (H_0). A rejeição da hipótese nula (H_0) salienta a existência de correlação significativa entre as variáveis. O Alfa de Cronbach das quinze variáveis manifesta um valor superior a 0,9, o que indica que os resultados do questionário transmitem fiabilidade elevada, espelhando uma consistência interna excelente. Os valores de MSA oscilam entre 0,8 e 0,9 (superiores a 0,5) sugerindo que todas as variáveis podem ser utilizadas.

Os resultados obtidos pela análise factorial a partir das componentes principais, pelo método da extração são os que constam da tabela 5.

De acordo com o critério de Kaiser (ou regra do eigenvalue superior a 1), o número de componentes principais a reter são 3, pelo facto de apresentarem valor próprio superior a 1. Logo, os 3 fatores retidos devem explicar mais informação do que a informação standardizada das variáveis iniciais.

Tabela 5: Variância total explicada

Component	INITIAL EIGENVALUES			EXTRACTION SUMS OF SQUARED LOADINGS		
	Total	% of variance	cumulative %	Total	% of variance	cumulative %
1	6,980	46,534	46,534	6,980	46,534	46,534
2	1,648	10,989	57,523	1,648	10,989	57,523
3	1,275	8,501	66,024	1,275	8,501	66,024
4	0,952	6,344	72,369			
5	0,780	5,199	77,568			
...						
15	0,109	0,727	100,000			

Quanto à variância extraída total e por cada fator, devem-se incluir componentes suficientes que expliquem 70% da variância, não devendo o limiar ser inferior a 60% (Pereira & Patrício, 2016). Contrariamente, Marôco (2014) alega que o valor de 50% da variância total deve ser considerado como o mínimo aceitável. O modelo apresenta uma solução com 3 componentes principais retidas, que explicam cerca de 66% da variabilidade total.

Concluímos assim que os fatores a reter são 3, o que significa que as 15 variáveis existentes são explicadas em 66,02% pelos 3 fatores comuns.

Em função de obter uma solução fatorial facilmente perceptível optou-se pelo método de rotação varimax. A tabela 6 apresenta uma síntese dos resultados da AFE após a realização da rotação varimax.

Examinando os resultados obtidos pela rotação varimax conclui-se que a componente 1 é estabelecida pelas variáveis pertencentes ao efeito contabilístico (gestão, distribuição dos dividendos, investimento, preço de venda e estratégia empresarial) e, igualmente, por uma variável alusiva ao efeito fiscal, o planeamento fiscal. A componente 2 é composta pelas variáveis do desempenho empresarial – valor, inovação, qualidade, satisfação, produtividade. Por fim, a componente 3 é

constituída pelas restantes variáveis do efeito fiscal, nomeadamente, a tributação de dividendos, apoio ao investimento, investigação e desenvolvimento e estratégia fiscal.

Tabela 6: Análise factorial exploratória

	Component 1	Component 2	Component 3	Communalities
Val		0,585		0,512
Ino		0,819		0,768
Qua		0,722		0,586
Sat		0,637		0,536
Prod		0,709		0,680
Ges	0,755			0,709
DDiv	0,719			0,700
Inv	0,772			0,746
PV	0,699			0,555
EstEmp	0,804			0,690
PF	0,742			0,737
TDiv			0,536	0,565
AInv			0,818	0,791
ID			0,758	0,611
EstFis			0,780	0,718
Eigenvalue	4,220	2,843	2,840	
% of total variance	28,134	18,954	18,936	
Cumulative %	28,134	47,089	66,024	

Extraction Method: Principal Component Analysis

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

Rotation converged in 7 iterations

Efetivamente, a agregação da variável planeamento fiscal não se encontra de acordo com a lógica, visto que deveria estar agrupada junto das variáveis referentes ao efeito fiscal na componente 3. A inclusão da variável planeamento

fiscal na componente 1 pode ser explicada pelo facto dos resultados obtidos pelo inquérito se assemelharem aos resultados do efeito contabilístico perante a escala de Likert.

4.3 | Regressão linear

A estimação dos coeficientes dos dois modelos de regressão linear efetuou-se com base no método dos mínimos quadrados, utilizando o método de seleção “enter”. Todos os modelos estimados possuem 82 observações, exceto o modelo M1, cuja observação 28 constituiu um outlier extremo e, por essa razão, foi eliminada da análise, perfazendo 81 observações válidas.

O p-value associado aos modelos é inferior ao nível de significância se o mesmo for considerado em 5%. Portanto, como o p-value < a em todos os modelos, rejeita-se a H_0 a favor da H_1 , evidenciando que todos os modelos ajustados aos dados são significativos.

Os resultados dos coeficientes de regressão dos modelos estimados são apresentados na tabela 7.

Os valores do teste t-student mostram que a variável independente estratégia fiscal apenas tem influência significativa no modelo M3, visto que o seu p-value é inferior ao nível de significância considerado ($a = 0,1$). Nos restantes modelos, as variáveis associadas ao efeito fiscal não manifestam qualquer influência no desempenho empresarial ($p\text{-value} > a$).

Relativamente às variáveis independentes do efeito contabilístico, verifica-se que a distribuição de dividendos é a variável independente com mais influência no modelo M1 e a variável investimento manifesta influência no modelo M1. A variável contabilidade (agregada) apresenta influência nos modelos M1 e M2 para o nível de significância de 1%.

Tabela 7: Teste aos coeficientes dos modelos de regressão estimados

		M4	M6	M7
Constante	Coeficiente	2,510	1,824	1,764
	P-value	0,000	0,000	0,000
Ges	Coeficiente	-0,019	-	-
	P-value	0,877	-	-
DDiv	Influência	Não	-	-
	Coeficiente	0,260	-	-
	P-value	0,026	-	-
Inv	Influência	Sim	-	-
	Coeficiente	-0,210	-	-
	P-value	0,092	-	-
PV	Influência	Sim	-	-
	Coeficiente	0,123	-	-
	P-value	0,159	-	-
EstEmp	Influência	Não	-	-
	Coeficiente	0,060	-	-
	P-value	0,530	-	-
PF	Influência	Não	-	-
	Coeficiente	0,087	-	-
	P-value	0,534	-	-
TDiv	Influência	Não	-	-
	Coeficiente	0,128	-	0,121
	P-value	0,277	-	0,234
AInv	Influência	Não	-	Não
	Coeficiente	-0,074	-	-0,087
	P-value	0,509	-	0,433
ID	Influência	Não	-	Não
	Coeficiente	0,011	-	-0,032
	P-value	0,878	-	0,656
	Influência	Não	-	Não

		M4	M6	M7
EstFis	Coeficiente	0,094	-	0,161
	P-value	0,343	-	0,089
	Influência	Não	-	Sim
Contabilidade	Coeficiente	-	0,371	0,379
	P-value	-	0,001	0,000
	Influência	-	Sim	Sim
Fiscalidade	Coeficiente	-	0,160	-
	P-value	-	0,131	-
	Influência	-	Não	-

O coeficiente de determinação (R^2) é uma medida da dimensão do efeito das variáveis independentes sobre a variável dependente. Este coeficiente mede a proporção da variabilidade total explicada pelos modelos de regressão, sendo classificado como uma das estatísticas da qualidade de ajustamento mais populares (Marôco, 2014).

Tabela 8: Coeficientes de determinação

	M1	M2	M3
R^2	0,356	0,331	0,350
R^2_a	0,264	0,314	0,308

A tabela 8 evidencia que os modelos com melhores coeficientes de determinação são M2 e M3. Os modelos M2 e M3 permitem explicar 31,40% e 30,80%, respectivamente, da variância total do desempenho empresarial.

A hipótese 1 tenciona verificar se o desempenho da empresa é influenciado pela utilização da informação contabilística. A variável independente investimento é relevante no modelo M1 ($\beta = -0,210$, p-value = 0,092), porém, negativamente, o que indica que o aumento de investimentos conduz à diminuição do desempenho medido pela satisfação. Nos modelos M2 e M3, a variável contabilidade apresenta significância, o que leva a concluir que a utilização da informação contabilística contribui positivamente para o desempenho empresarial ($\beta = 0,371$, p-value = 0,001 (M6); $\beta = 0,379$, p-value = 0,000 (M7)).

A hipótese 2 pretende testar se o desempenho da empresa é influenciado pelas regras fiscais. Nos modelos M1 e M2 a hipótese não é validada, uma vez que as variáveis do efeito fiscal (desagregadas e agregadas) não são estatisticamente significativas. Quanto ao modelo M3, apenas a variável estratégia fiscal detém significância ($\beta = 0,161$, $p\text{-value} = 0,089$), existindo assim evidência estatística positiva da componente fiscal no desempenho empresarial.

5 | CONCLUSÃO

A contabilidade é um sistema de informação indissociável da tomada de decisões empresariais, capaz de responder às diferentes necessidades dos seus inúmeros stakeholders. Os processos que a contabilidade envolve são muitos e a informação que transporta é importante para o processo de tomada de decisão e, igualmente, para o cumprimento das obrigações fiscais. Por outro lado, o cumprimento das obrigações fiscais pode ser objeto de planeamento por parte dos sujeitos passivos. O planeamento fiscal visa minimizar a carga fiscal das atividades empresariais, por uma via que se considera totalmente legítima, permitindo uma poupança fiscal e uma melhoria dos resultados financeiros das empresas.

Assim, no âmbito deste trabalho de investigação procurou-se validar duas hipóteses de investigação. A primeira hipótese analisa se a informação contabilística influencia o desempenho empresarial. A segunda hipótese analisa se as regras fiscais influenciam o desempenho empresarial.

O desempenho de uma empresa não é uma variável fácil de definir, contudo, conforme a revisão da literatura, pode ser avaliado na presença de indicadores como a criação de valor, inovação, qualidade, satisfação e produtividade.

De modo a conseguir aferir o efeito da contabilidade e da fiscalidade no desempenho das empresas foram estabelecidas variáveis que medem estes efeitos. Os dados utilizados na análise foram recolhidos através de um questionário direcionado para empresários e profissionais da área contabilística e financeira.

No que concerne à metodologia aplicada foi realizada uma análise fatorial exploratória, para verificar a adequação da amostra ao objetivo do estudo.

Posteriormente foi desenvolvido um modelo de regressão linear para analisar a influência da utilização da informação contabilística e das regras fiscais no desempenho das empresas.

O modelo de regressão linear permitiu concluir que o desempenho empresarial é influenciado de forma positiva pela variável distribuição de dividendos e estratégia fiscal e de forma negativa pela variável investimento. É possível constatar que as decisões da política de dividendos de uma empresa se encontram diretamente ligadas às decisões de investimentos, logo, confirma-se que o aumento da repartição dos lucros de uma empresa está associado a um melhor desempenho, contudo, como descrita a acumulação de fundos, os lucros já não vão ser suficientes para financiar futuros investimentos, acabando por influenciar negativamente o seu desempenho. Por sua vez, a decisão acerca da definição/diversificação da estratégia de negócio das empresas tem em consideração possíveis vantagens fiscais (variável estratégia fiscal), o que contribui para a melhoria do seu desempenho.

Não foi possível medir os efeitos das variáveis gestão, preço de venda, estratégia empresarial, planeamento fiscal, tributação de dividendos, apoio ao investimento e investigação e desenvolvimento sobre o desempenho das empresas.

Tendo em conta a agregação das variáveis, a variável contabilidade apresenta uma influência positiva no desempenho empresarial, comprovando-se assim que a informação contabilística é de facto um elemento presente no processo de tomada de decisão das PME. Portanto, é possível afirmar que os empresários consideram a informação contabilística como uma ferramenta importante para o sucesso e continuidade do seu negócio.

No entanto, quanto à variável fiscalidade, não foi possível aferir qualquer efeito sobre o desempenho. O resultado obtido pode estar diretamente relacionado com o facto de não possuírem conhecimento suficiente acerca dos benefícios da fiscalidade para o planeamento da sua atividade empresarial.

Atendendo à realidade portuguesa, seria de admitir que o desempenho empresarial possa ser efetivamente influenciado pelas regras fiscais. A promoção do investimento e do crescimento económico, o apoio à criação de emprego e o cumprimento das obrigações fiscais são princípios inerentes à fiscalidade,

instrumento que contempla benefícios e incentivos que poderão ajudar a alavancar as atividades empresariais. Contudo, a presente investigação não permite concluir no mesmo sentido.

Uma das principais limitações deste estudo centra-se na parte subjetiva do mesmo, dado que o questionário em causa envolve percepções e as respostas dos inquiridos podem gerar problemas de sinceridade.

Por sua vez, a presente limitação é sugestiva para implementar futuras investigações. A título de exemplo, realizar um inquérito por entrevista ao mesmo tipo de intervenientes, no sentido de atestar se as respostas seriam muito díspares. Seria igualmente pertinente alargar o estudo empírico a indicadores financeiros de empresas e até mesmo comparar ou analisar o impacto da contabilidade e da fiscalidade no desempenho empresarial de outros países da Europa.

REFERÊNCIAS

- Ball, R., Kothari, S. P., & Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29.
- Bititci, U. S. (2015). *Managing business performance: The science and the art* (1st ed.). John Wiley & Sons.
- Black, A., Wright, P., & Davis, J. (2001). *In Search of Shareholder Value – Managing the Drivers of Performance* (2nd ed.). Prentice Hall.
- Boddy, D. (2002). *Management: An Introduction* (2nd ed.). New York: Prentice Hall.
- Bracker, J. S., & Pearson, J. N. (1985). The impact of consultants on small firm strategic planning. *Journal of Small Business Management*, 23-30.
- Caby, J., Clerc-Girard, M. F., & Koehl, J. (1996). Le processus de création de valeur. *Revue Française de Gestion*, 49-56.
- Callado, A. A. C., Callado, A. L. C., & Machado, M. A. V. (2007). Indicadores de desempenho operacional e económico: um estudo exploratório no contexto do agronegócio. *Revista de Negócios*, Blumenau, 12(1), 3-15.

- Canha, H. M. (2006). O Custo Alvo como nova filosofia de Fixação de Preços. Revista Dos Técnicos Oficiais de Contas, 80, 40-43.
- Carmo, M. S. R. do C. (2013). Indicadores Económico-Financeiros – O caso da indústria alimentar. (Relatório de Estágio, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra).
- Carvalho, N., & Lemes, S. (2005). Contabilidade Internacional: Aplicação IFRS. São Paulo: Atlas.
- Catarino, J. R., & Guimarães, V. B. (2017). Lições de Fiscalidade (5th ed.). Coimbra: Almedina.
- Coelho, M. H. M. (2006). A Evolução da Contabilidade de Gestão e a Necessidade de Informação (No. 9). Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas.
- Correia, P., Neves, E., & Fernandes, C. (2017). Fatores determinantes dos dividendos - Evidência em mercados Civil Law. Coimbra.
- Costa, D. F. (2004). O controle e as informações contábeis nas pequenas empresas: um estudo na cidade de Formiga.
- Costa, A. F. da. (2007). O ROC e o Planeamento Fiscal das Empresas. Revisores & Auditores, 50-61.
- Dalmoro, M., & Vieira, K. M. (2013). Dilemas na construção de escalas Tipo Likert: o número de itens e a disposição influenciam nos resultados? Revista Gestão Organizacional, 6(3), 161-174.
- Drucker, P. F. (1995). The Information Executives Truly Need. Harvard Business Review, 54-62.
- Duarte, S. C. J. dos S. (2011). Avaliação Da Performance Empresarial: O Economic Value Added (EVA) E Sua Relação Com O Valor Da Empresa. (Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa).
- Eccles, R. G. (1991). The performance measurement manifesto. Harvard Business Review, 131-137.
- Esperança, J. P., & Matias, F. (2010). Finanças Empresariais (3rd ed.). Lisboa: Texto Editores.

- Feliciano, A. L. (2015). A utilidade da informação financeira para a gestão das microentidades, na perspetiva dos gestores e dos contabilistas certificados. Estudo de caso de empresas de Vila Franca de Xira. (Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa).
- Fernandes, A. B. (2013). A Importância dos Benefícios Fiscais para as Empresas do Interior de Portugal. (Tese de Doutoramento, Universidade da Beira Interior).
- Ferreira, I. M. A. (2012). Contabilidade de Gestão e o Papel do Contabilista nas PME. (Dissertação de Mestrado, Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Leiria).
- Fonseca, A. (2011). Impacto do Reconhecimento de Impostos Diferidos nas Demonstrações Financeiras de Empresas não cotadas – Estudo de caso de 10 Empresas do Gabinete de Contabilidade – Audifirb, Lda. (Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa).
- Gauzente, C. (2000). Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs: quelle validité? Analyse de la pertinence de certains indicateurs. *Finance-Contrôle-Stratégie*, 145-165.
- Imran, K. (2011). Determinants of Dividend Payout Policy: A Case of Pakistan Engineering Sector. *Journal, The Romanian Economic*, 14(41), 47-60.
- Ireland, R. D., Hoskisson, R. E., & Hitt, M. A. (2008). Administração Estratégica (2nd ed.). Thomson.
- Jordan, H., Neves, J. C. das, & Rodrigues, J. A. (2011). O Controlo de Gestão – Ao Serviço da Estratégia e dos Gestores (9th ed.). Lisboa: Áreas Editora.
- Junior, C. C. (2017). Contabilidade de Custos aplicada no Preço de Venda dos Produtos. *Revista Gestão Em Foco*, 9.
- Koch, P. D., & Shenoy, C. (1999). The Information Content of Dividend and Capital Structure Policies. *Financial Management*, 28(4), 16-35.
- Lopes, C. M. da M. (2008). Quanto custa pagar impostos em Portugal? – Os custos de cumprimento da tributação do rendimento (1st ed.). Coimbra: Almedina.
- Mariano, F. N. (2011). Contratos Fiscais : Regime e Natureza. (Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa).

- Marôco, J. (2014). Análise Estatística com o SPSS Statistics (6th ed.). Lisboa: Report Number.
- Marques, D. B., & Carneiro, E. S. (2015). O Planeamento Fiscal , os seus Limites e o Direito Legítimo ao Planeamento. Revisores & Auditores, 51-62.
- Martins, A., Cruz, I. da, Augusto, M., Silva, P. P. da, & Gonçalves, P. G. (2016). Manual de Gestão Financeira Empresarial (2nd ed.). Lisboa: Escolar Editora.
- Mendes, L. A. L., & Ono, M. S. (2014). Conselho Estratégico (1st ed.). Editora Saraiva.
- Miller, M., & Modigliani, F. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. American Economic Review, 53, 433-444.
- Moreira, J. A. C. (2010). Irá o Método do Justo Valor reduzir a qualidade da informação financeira? Inferências a partir da aplicação das IFRS. Revista Dos Técnicos Oficiais de Contas.
- Nabais, J. C. (2013). A Determinação da Matéria Coletável no IRC. Revista de Finanças Públicas - Tributação e Desenvolvimento, 1, 1-25.
- Nascimento, S. M. G., & Góis, C. M. G. G. (2014). A Influência da Fiscalidade na Contabilidade: Estudo em Portugal.
- Nobes, C., & Parker, R. (2002). Comparative International Accounting (7th ed.). Londres: Prentice Hall.
- Nunes, L. S. F. (2013). A Contabilidade Financeira como Sistema de Informação. (Relatório de Estágio, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra).
- Olve, N.-G., Roy, J., & Wetter, M. (1999). Performance Drivers: a practical guide to using the balanced scorecard. UK: Wiley.
- Paiva, S. B. (2008). A informação contábil e o processo de gestão nas micro e pequena empresa: uma análise a partir da percepção de profissionais da contabilidade. Revista Mineira de Contabilidade, 31.
- Pereira, A. de S. S. (2006). Revisão da informação financeira – prospectiva. Revisores & Empresas, 34.
- Pereira, A., & Patrício, T. (2016). Guia Prático de Utilização do SPSS – Análise de Dados para Ciências Sociais e Psicologia (8th ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

- Pereira, M. H. F. (2018). *Fiscalidade* (6.^a ed.). Coimbra: Almedina.
- Pereira, P. M. G. (2015). O efeito fiscal nos dividendos: evidência nas empresas do PSI20. (Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro).
- Pinho, C. S., & Tavares, S. (2012). *Análise Financeira e Mercados* (2nd ed.). Áreas Editora.
- Pires, J. A. M. V. (2014). Impacto da política de dividendos no valor das empresas portuguesas do índice PSI 20. (Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade do Algarve).
- Queiroz, L. M. N. de. (2005). Investigação do uso da informação contábil na gestão das micro e pequenas empresas da região do Seridó Portiguar. (Dissertação de Mestrado, UFPB e UFRN, Brasília).
- Quinn, R. E., & Rohrbaugh, J. (1981). A competing values approach to organizational effectiveness. *Public Productivity Review*, 122-140.
- Ramirez, C. Z. (2000). Una Propuesta para el análisis de las relaciones entre la contabilidad y la fiscalidad: estudio del caso español. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 39.
- Rodrigues, A. I. de C. (2015). Os Regimes Simplificados de Tributação do Rendimento em Portugal. (Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra).
- Rodrigues, A. R. de A. (2015). A contabilidade financeira e o seu papel ao serviço da fiscalidade empresarial : estudo de caso para a empresa “LS.” (Relatório de Estágio, Lisbon School of Economics & Management).
- Rodrigues, J. (2010). *Avaliação do desempenho das organizações*. Lisboa: Escolar Editora.
- Rosa, S. de A. (2013). A importância da Informação Financeira nas PME : mensuração do Ativo Fixo Tangível. (Tese de Doutoramento, Universidade Autónoma de Lisboa).
- Sá, C., & Lopes, C. M. da M. (2017). Erros associados ao não cumprimento fiscal involuntário em IRS : evidência empírica em Portugal.

- Serrasqueiro, Z. M. S., & Nunes, L. (2004). A Informação Contabilística na Tomada de Decisão dos Empresários e/ou Gestores – Um estudo sobre pequenas empresas. X Congresso de Contabilidade.
- Shubiri, F. (2011). Determinants of Changes Dividend Behavior Policy: Evidence from the Amman Stock Exchange. Far East Journal of Psychology and Business, 4(2), 1-15.
- Silva, J. M. S. B. da. (1996). A Política de Dividendos das Empresas – Um Estudo sobre o Comportamento das Empresas e a Perspetiva dos Gestores Portugueses. (Dissertação de Mestrado, Universidade Portucalense – Infante D. Henrique).
- Silva, E. S., Mota, C., & Queirós, M. (2018). Decisões sobre Financiamento, Estrutura de Capital e Política de Dividendos. Porto: Vida Económica.
- Soriano, D. R. (2003). The impact of Consulting Service on Spanish Firms. Journal of Small Business Management.
- Vai, C. T. C. (2010). Business Intelligence para PME: a informação contabilística no suporte à decisão. (Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Estatística e Gestão de Informação, Universidade Nova de Lisboa).
- Vanzella, C. (2003). Metodologia para a Implementação da Contabilidade por Atividades em Empresas Distribuidoras de Energia Eléctrica. (Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis).
- Vieira, E. S., Pinho, C., & Leite, S. (2013). Reação do Mercado ao Anúncio de Dividendos: Evidência em Países Europeus (IV No. 5). Aveiro.
- Zimmerman, M. A., & Zeitz, G. J. (2002). Beyond Survival: Achieving New Venture Growth Building Legitimacy. Academy of Management Review, 414-431.

LA FORMACIÓN EN COMPETENCIAS TRANSVERSALES Y EN RESPONSABILIDAD SOCIAL COMO MEDIDA DE LAS EXPECTATIVAS DE LOS ESTUDIANTES EN LA UNIVERSIDAD

FORMAÇÃO EM COMPETÊNCIAS TRANSVERSAIS E RESPONSABILIDADE SOCIAL COMO MEDIDA DAS EXPECTATIVAS DOS ALUNOS DA UNIVERSIDADE

TRAINING IN TRANSVERSAL COMPETENCES AND SOCIAL RESPONSIBILITY AS A MEASURE OF THE EXPECTATIONS OF STUDENTS AT THE UNIVERSITY

Dolores Amalia Gallardo Vazquez | dgallard@unex.es

Universidad de Extremadura, España

RESUMEN

La importancia de la formación en competencias transversales así como de la estrategia de Responsabilidad Social en el ámbito universitario determinan la necesidad de conocer hasta qué punto pueden ser una medida de las expectativas de los estudiantes a nivel universitario. En este sentido, consideramos que el aprendizaje basado en competencias transversales es fundamental, de tal forma que, partiendo de éstas abordamos como objetivo analizar la relación causal generada entre la formación en competencias transversales en temas de RS y comportamiento ético (FCT), la formación en RS (FRS) y las expectativas de los estudiantes (EU). Para ello se aborda un estudio empírico sobre una muestra de 377 alumnos de la Universidad de Extremadura, empleando la técnica de los modelos de ecuaciones estructurales basado en la metodología *Partial Least Squares* (PLS). Se concluye señalando que la FCT determina las EU, al igual que la FCT es causa de la FRS. Sin embargo, no se encuentra soporte empírico que justifique que la FRS determina las EU.

Keywords: responsabilidad social; competencias transversales; formación en RS; Espacio Europeo de Educación Superior; estudiantes universitarios.

RESUMO

A importância da formação em competências transversais e da estratégia de Responsabilidade Social (RS) no âmbito universitário determina a necessidade de conhecer até quê ponto podem ser uma medida das expectativas dos estudantes a nível universitário. Neste sentido, consideramos que a aprendizagem basada em competências transversais é fundamental, de tal forma que, partindo destas, abordamos como objectivo analisar a relação causal entre a formação em competências transversais sobre RS e comportamentos éticos (FCT) a formação em RS (FRS) e as expectativas dos estudantes (EU). Para isso é abordada uma pesquisa empírica com uma amostra de 377 alunos da Universidade da Extremadura, utilizando a técnica dos modelos de equações estruturais baseados na metodologia *Partial Least Squares* (PLS). A conclusão é que a FCT determina as EU, e que a FCT é causa da FRS. Porém, não há evidência empírica que permita afirmar que a FRS determina as EU.

Palavras-chave: responsabilidade social; competências transversais; treinamento em RS; espaço europeu de ensino superior; estudantes universitarios.

ABSTRACT

The importance of training in transversal competences as well as the Social Responsibility strategy in the university field determine the need to know to what extent they can be a measure of the expectations of students at the university level. In this sense, we consider that learning based on transversal competences is fundamental, in such a way that, based on these, we aim to analyze the causal relationship generated between training in cross skills in SR and ethical behavior (CST) issues, SR training (SRT) and students' expectations (SE). To do this, an empirical study is carried out on a sample of 377 students of the University of Extremadura, using the technique of structural equation models based on the *Partial Least Squares* (PLS) methodology. The study concludes by pointing out that the CST determines the SE, just as the CST is the cause of the SRT. However, no empirical support is found to justify that the SRT determines the SE.

Keywords: social responsibility; transversal competences; SR training; European Higher Education Area; university students.

1 | INTRODUCCIÓN

En el contexto de la enseñanza universitaria, la adaptación al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) supuso una orientación del aprendizaje basado en el alcance de un conjunto diverso de competencias. Hoy día se trabaja en una formación integral del estudiante, a partir de la adquisición y desarrollo de habilidades, actitudes y valores (Villa & Villa, 2007; Gallardo & Castilla, 2016). Por otro lado, también en este ámbito, ha calado el avance hacia una estrategia socialmente responsable, basada en el ejercicio de su Responsabilidad Social (RS), conocida bajo el concepto de Responsabilidad Social Universitaria (RSU). Podemos afirmar que una gran parte de materias incorporan en sus planes docentes una referencia a competencias orientadas al logro de capacidades que buscan la sostenibilidad y aspectos con ella relacionados, muy demandados hoy día en las organizaciones (Gallardo y Castilla, 2016). Se persigue con ello un desarrollo personal y una contribución a una sociedad sostenible, democrática y basada en el conocimiento, acogido bajo el concepto de “dimensión social” de la Universidad, como se puso de manifiesto en la V Cumbre Ministerial del Proceso de Bolonia en 2007. En este sentido, Wals (2014) señala que las Universidades están haciendo cambios sistemáticos hacia la sostenibilidad, reorganizando todas sus actividades para la consecución de esta nueva orientación.

El aprendizaje basado en competencias parte de la selección de elementos diferenciadores de la actuación o comportamiento en el desempeño de los estudiantes (Villa & Villa, 2007). La Universidad debe garantizar no sólo conocimientos propios y específicos de una profesión sino también motivaciones, valores, habilidades y recursos personales que permitan al estudiante desempeñarse con eficiencia, autonomía, ética y compromiso social en diferentes contextos (Gallardo y Castilla, 2016). Todo ello determina el importante papel de las competencias transversales (CT). González, Arquero, & Hassall (2014) analizan los factores que están afectando al proceso de consolidación de la formación por competencias

en la Universidad española. Se observan factores que impulsan y facilitan, pero también otros que suponen dificultades en las distintas etapas del proceso (Larrán y Andrades, 2013; Larrán, López y Andrades, 2013).

En relación con las CT, nos hemos centrado en un conjunto de ellas que guardan, desde nuestro punto de vista, una cierta relación, al encontrarse orientadas al logro de capacidades que buscan la sostenibilidad (Gallardo y Castilla, 2016). Las Universidades consideran la RS en sus programas de enseñanza dando cabida a su dimensión social y dado su conocimiento como elemento de mejora de la reputación, imagen e identidad corporativa, al mismo tiempo que es un elemento generador de ventaja competitiva sostenible en el tiempo (Atakan & Eker, 2007; Stensaker, 2007; Sanje & Senol, 2012; Larrán, López, & Andrades, 2013). Aznar, Ull, Piñero, & Martínez (2014) afirman que la institución universitaria no puede quedar al margen del camino hacia la sostenibilidad. Ante ello, debe reorientar todos los procesos en los que tiene participación, docencia, investigación, gestión, proyección externa, bajo criterios de sostenibilidad (Adomssent, Godemann, & Michelsen, 2007; Ferrer-Balas et al., 2008; Latif, 2018). Igualmente, para el caso de la ética y de su incorporación a la educación superior, Hartog & Frame (2004) abogan por una estrategia de enseñanza-aprendizaje que tiene como objetivo dotar a los estudiantes de CT, entre ellas la incorporación de la ética en los negocios; Cagle & Baucus (2006) hacen comprender a los estudiantes la importancia de la ética en un contexto empresarial; Gozálvez-Pérez & Contreras-Pulido (2014) observan, igualmente, la importancia de la ética en el proceso de comunicación.

En nuestra opinión, la sostenibilidad y la ética exigen un comportamiento responsable de las Universidades, una RSU, en la que este tipo de CT se fomente e incorpore a los diversos planteamientos educativos desde todos los ámbitos. Es importante conocer tanto el nivel de formación recibida en este tema como también su repercusión y el grado de implicación y compromiso adquirido por los estudiantes de empresa. En definitiva, la educación en valores y RS es relevante no sólo para las Instituciones de Enseñanza Superior, sino también para las empresas y la sociedad en su conjunto (González-Rodríguez, Díaz-Fernández, & Simonetti, 2013). No obstante, algunas opiniones vertidas por miembros de la comunidad educativa señalan que el nivel de enseñanza de la RS no alcanza el nivel deseado

a día de hoy, siendo conscientes de que es necesario un mayor fomento a través de las líneas necesarias: asignaturas, seminarios, cursos, másteres, ... (Matten y Moon, 2004; Christensen, Peirce, Hartman, Hoffman y Carrier, 2007; Sánchez-Hernández y Mainardes, 2016).

El objetivo del trabajo se enfoca en un triple sentido: en primer lugar, analizar la formación en competencias transversales de los estudiantes universitarios; en segundo lugar, evaluar la formación en Responsabilidad Social llevada a cabo en la Universidad; y en tercer lugar, determinar la relación causal con las expectativas del estudiante en la Universidad. Para llevar a cabo el estudio se ha empleado la técnica de los modelos de ecuaciones estructurales basado en la metodología de *Partial Least Squares* (PLS), para lo cual se ha elaborado un cuestionario a partir de las medidas diseñadas para cada constructo basándonos en la literatura previa.

Este trabajo contribuye a la literatura en temas de Responsabilidad Social Universitaria, y más exactamente en el aprendizaje de competencias transversales, ampliando el marco de trabajo existente hasta ahora (Larrán, López y Calzado, 2012; Sánchez-Hernández y Mainardes, 2016; Vázquez, Aza y Lanero, 2016; Latif, 2018), y extendiéndolo hacia la consecución de las expectativas de un grupo de interés de relevancia, los estudiantes, ante la ausencia de investigaciones al respecto. Con la intención de cubrir este gap existente se ha abordado esta investigación empírica, que nos llevará a concretar aspectos de importancia en relación con la formación y el logro de intereses.

El trabajo se estructura en los siguientes apartados. Tras la presente introducción, abordamos el marco teórico sobre la sostenibilidad en el contexto universitario y las expectativas de los estudiantes. A continuación, se presenta el modelo conceptual y el desarrollo de hipótesis. Seguidamente, se analiza la metodología y resultados obtenidos. Finalmente, se presenta la discusión y conclusiones del trabajo, así como sus limitaciones y futuras líneas de investigación.

2 | SOSTENIBILIDAD EN LA UNIVERSIDAD Y EXPECTATIVAS DE LOS ESTUDIANTES

2.1 | La actualidad de formar en competencias transversales

Diversos autores han tratado el tema de la valoración de las competencias y

de su relevancia para el estudiante universitario desde una óptica global y sin diferenciar entre RS y ética empresarial, cuestión criticada por Larrán & Andrades (2015). Bajo la opinión de estos últimos autores conviene enfatizar entre el papel de la conducta empresarial en el ámbito de la ética y las consecuencias derivadas de la actividad empresarial que se asocian a la RS.

La dimensión social de la educación universitaria incluye una serie de aspectos tales como ampliar el acceso a la Universidad y la cohesión social, frenar el fracaso de estudiantes, crecer en eficacia y equidad, empujar el desarrollo regional y forjar ciudadanos socialmente responsables (González-Maura, 2006). Partiendo de estas ideas, años más tarde González-Maura & González-Tirado (2008) señalaron la importancia de la responsabilidad social y el compromiso ciudadano, el compromiso con su medio socio-cultural, el compromiso ético y con la calidad, la valoración y el respeto por la diversidad, así como la multiculturalidad y el compromiso con la preservación del medio ambiente. De lo que se deduce el carácter multidimensional de la RS (De la Caba-Collado, López-Atxurra y Bobowik, 2016).

Las competencias cívico-sociales también son incluidas por Villa & Villa (2007) en la educación universitaria, haciendo referencia a: competencia académica y planificación, rigurosidad, habilidades comunicativas, relaciones interpersonales, competencia tecnológica, liderazgo, coherencia con los valores, flexibilidad e interculturalidad, espíritu cívico, conciencia ecológica, compromiso social y espiritualidad. Aznar et al. (2014) incorporan un conjunto de actividades en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Su estudio, llevado a cabo en una muestra de profesorado, analiza los desafíos y oportunidades de esta incorporación.

En el presente trabajo, se han revisado las CT recogidas en los títulos de Grado de la Universidad objeto de estudio, relativas al ámbito de la empresa, apoyándonos además en literatura de referencia (González-Rodríguez et al., 2013; Larrán et al., 2012b; Gallardo, 2019). Se han extraído las relacionadas con la sostenibilidad, la RS y la ética de manera muy directa, así como otras que pueden contribuir al logro de la dimensión social en las Universidades. Seguidamente, se exponen las CT consideradas y una breve definición de las mismas:

CT1. Compromiso ético en el trabajo: los estudiantes deben crear y tener a lo largo de su vida, una conciencia ética que les permita desarrollar su trabajo óptimamente. Ello implica su adecuado comportamiento, así como frente a los demás, que le llevará a asumir actitudes de responsabilidad a la vez que las promueven en su entorno.

CT2. Motivación y compromiso por la calidad: el estudiante debe aprender a trabajar buscando la máxima calidad, adquiriendo un compromiso en este sentido y motivándose para lograr siempre los mejores resultados.

CT3. Capacidad para trabajar en equipos de carácter interdisciplinar: hoy día la realización de cualquier trabajo supone la participación y colaboración de diversas personas, uniendo sus esfuerzos hacia un mismo objetivo. Por ello, hay que formar a los estudiantes en la necesidad de afrontar un trabajo en equipo, de naturaleza interdisciplinar, incorporando responsables y profesionales pertenecientes a diferentes ámbitos con el fin de alcanzar un resultado final.

CT4. Respeto y promoción de los valores democráticos y de la coeducación: igualmente, la existencia de valores es muy importante hoy día, con objeto de afrontar un trabajo digno y crear una sociedad justa y democrática. Por ello, es necesario fomentar estos valores de respeto que serán fundamentales tanto para el trabajo en equipo como para el propio día a día.

CT5. Capacidad para trabajar en entornos diversos y multiculturales: la diversidad y multiculturalidad son aspectos que forman parte de nuestras vidas desde hace tiempo y toda persona debe ser capaz de convivir aceptándolos. Por ello, el estudiante debe aprender esta capacidad que le permitirá desarrollar su trabajo el día de mañana en un entorno con estas características y donde la globalización incorpora contextos muy diferentes a los existentes años atrás.

CT6. Habilidad en las relaciones personales: la formación de los equipos de trabajo a que hemos hecho referencia exige mantener unas adecuadas relaciones personales con cada uno de sus miembros. De ahí la necesidad de educar y formar para desarrollar esta habilidad que a primera vista no es fácil pero sí necesaria, siempre desde el respeto y la tolerancia como valores fundamentales.

CT7. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones: hoy día las organizaciones están cambiando a un ritmo vertiginoso. El aumento de la competencia y las

circunstancias económicas han obligado a reconducir las actividades, lo que determina cambios en los procesos de trabajo y capacidad de adaptación por parte de los estudiantes.

CT8. Creatividad: la competencia existente obliga a ofrecer productos/servicios con características novedosas y ello requiere una gran capacidad creativa que el estudiante debe adquirir, mostrando con ello un alto nivel de RS.

CT9. Liderazgo: dada la importancia del trabajo en equipo, será necesario que una persona sea capaz de conducir las actuaciones de aquél. En este sentido, el estudiante debe ser capaz de liderar un grupo de personas, y además de habilidad personal se necesita para ello un aprendizaje que podrá adquirir a lo largo de sus estudios, lo cual demuestra un acercamiento a la RS.

CT10. Iniciativa y espíritu emprendedor: hoy día se valora mucho la iniciativa y la capacidad de emprender. Aquel que es capaz de emprender está atendiendo a una responsabilidad para con la sociedad, ofreciéndole nuevos recursos que quizás demandaba pero no estaban siendo cubiertos con anterioridad.

CT11. Sensibilidad hacia temas medioambientales y sociales: la educación hacia la sostenibilidad que hoy impera obliga a transmitir una educación en valores, no sólo económicos, sino también sociales y medioambientales. Se debe fomentar la sensibilidad hacia estos temas en los estudiantes, dado que las organizaciones están incorporando la estrategia de RS desde hace tiempo y es algo con lo que se han de enfrentar al comenzar en su puesto de trabajo.

Como observamos son numerosas las CT que se pueden trabajar desde la educación superior en temas de RS y, sin duda, también numerosas las consecuencias beneficiosas que ello conllevaría.

2.2 | La necesidad de la formación en Responsabilidad Social

El modelo de cultura corporativa universitaria, apoyado en un conjunto de principios y valores (Larrán et al., 2012b) será determinante en la definición de un comportamiento socialmente responsable por parte de la institución. Este modelo dará origen a una actitud ética de los grupos de interés, y concretamente de los estudiantes (Leonard & Cronan, 2005). Para el caso concreto de los estudiantes de empresa a los que nos dirigimos en este trabajo y en relación con la formación

en RS, podemos afirmar que cada vez es más importante dado el mayor volumen de prácticas socialmente responsables que se vienen introduciendo en las organizaciones (Secchi, 2006; Zu & Song, 2009; Weyzig, 2009). La UE, en el llamado *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas* (2001: párr. 20) definió la RS bajo los siguientes términos “la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”. A este primer documento se han sumado numerosas aportaciones (Lamberton, 2005; Moneva et al., 2006; Colbert y Kurucz, 2007), manifestando la necesidad de integrar las preocupaciones en el triple ámbito del *Bottom Line* en las prácticas empresariales (Gallardo et al., 2010). En este mismo sentido, se pronunciaron Gallardo y Castilla (2005) al señalar que la RS se ocupa de las consecuencias de la actividad empresarial para la sociedad en general, exigiéndose que todas éstas resulten beneficiosas para la misma y que ayuden a facilitar una senda de progreso que culmine con el bienestar general.

Las instituciones universitarias tienen la capacidad de trasmitir formación en el transcurso del desarrollo de sus estrategias docentes e investigadoras (Domínguez, 2009; Beltrán-Llevador, Íñigo-Bajo y Mata-Segreda, 2014), encontrándose obligadas a lograr la transformación social que hoy se impone (Baker-Shelley, van Zeijl-Rozema y Martens, 2017; Bok, 2009). Sánchez-Hernández y Mainardes (2016) plantean la inclusión de programas de educación responsable (incorporados a los títulos, asignaturas, planes de estudio y estudios de casos) así como de investigación responsable. Igualmente, Vázquez et al. (2016) consideran la investigación y educación en valores medioambientales fundamentales, además de conducir a la satisfacción del estudiante.

2.3 | La atención a las expectativas de los estudiantes universitarios

Con la competencia que hoy día existe en cuanto a número de Universidades, éstas tienen el desafío de trabajar para lograr la satisfacción de sus grupos de interés. Concretamente, en relación con los estudiantes, estas instituciones están llevando a cabo medidas de captación y retención, por lo que resultarán más atractivas aquellas en las que este colectivo encuentre alcance para sus expectativas (Lamberton, 2005; Sánchez-Hernández y Mainardes, 2016; Vázquez

et al., 2016; Saleem, Moosa, Imam y Khan, 2017). Por su parte, Saleem et al. (2017) analizan la incidencia positiva de la cultura universitaria en la satisfacción de los estudiantes universitarios. Los estudiantes de empresa en un sentido amplio tienen su futuro desarrollo condicionado al ámbito de los negocios y donde la RS como concepto acapara la atención desde hace ya algún tiempo. Si van a ser responsables de la gestión empresarial, la gestión de la RS en la estrategia corporativa es una cuestión inevitable. Las competencias deben llevar a la vinculación entre la formación adquirida y el trabajo desarrollado posteriormente (Clemente-Ricolfe y Escribá-Pérez, 2013). En un contexto de práctica empresarial, Argandoña (2010: 1) señala que “La responsabilidad social debe ser, ante todo, un tema de la alta dirección: si el Presidente y el Consejero Delegado o el Director General no vibran con la idea de ser socialmente responsables, si no asumen sus deberes en este sentido y no la empujan con fuerza en la organización, la RS acabará muerta”. En este sentido, se advierte una relación inmediata entre los estudiantes de las titulaciones del ámbito empresarial y las CT relativas o cercanas a la sostenibilidad que justifican este trabajo.

3 | MODELO CONCEPTUAL Y DESARROLLO DE HIPÓTESIS

3.1 | Formación en competencias transversales y expectativas de los estudiantes

Es evidente que la educación actual necesita ser sometida a un ejercicio profundo de pensamiento sobre cómo se está aplicando y desarrollando el método de enseñanza-aprendizaje. Una enseñanza formal posee limitaciones que pueden influir de manera sustancial en las expectativas de los estudiantes, por lo que crear un modelo educativo que logre un aprendizaje significativo y duradero, con una enseñanza más innovadora y métodos interactivos que motiven la búsqueda de información en el estudiante supondrá unas cotas más altas en las expectativas a alcanzar (Hernández-Linares, Agudo, Rico y Sánchez, 2015; Fortes-Garrido, Dávila-Martin, Fortes-Hidalgo e Hidalgo-Hidalgo, 2016). En base a las aportaciones anteriores, se plantea la primera hipótesis del trabajo:

Hipótesis 1 (H1): La formación en competencias transversales determinará las expectativas de los estudiantes en la Universidad.

3.2 | Formación en competencias transversales y formación en Responsabilidad Social

Laguarda-Miro, del Río-Rams, Romero-Gil, Paches-Giner, Hermosilla-Gómez y Martínez-Guijarro (2010) llevaron a cabo una experiencia de formación en competencias transversales orientadas a lograr la sensibilización de los estudiantes en temas de medioambiente, una de las dimensiones de la RSC. Mediante el trabajo colaborativo en clase se trató de convencer a los estudiantes sobre la necesidad de un desarrollo sostenible apropiado y la importancia del comportamiento coherente ético individual con la naturaleza. Marquez, Casas y Jaula (2017) también abordan el carácter transversal de la educación ambiental en el contexto universitario cubano, generando una propuesta de competencias para que los egresados puedan enfrentar la prevención, mitigación y resolución de impactos ambientales negativos.

Murga-Menoyo y Novo (2014) señalan que, en el marco del desarrollo sostenible, la capacidad de los trabajadores de cara a su empleabilidad viene determinada por el desempeño de competencias en sostenibilidad, siendo necesario que, como ciudadanos, consumidores y profesionales, toda la población se forme en sostenibilidad. Por su parte, Leal Filho et al. (2015) argumentan que las universidades a través de la educación por competencias transversales y mediante experiencias prácticas tienen más probabilidades de dar como resultado una buena educación en sostenibilidad, y crean las oportunidades para que los estudiantes aprendan sobre problemas interdisciplinarios de RSC, lo cual es clave para brindar una mejor educación sobre el tema (Pearson, Honeywood, O'Toole, 2005). Con apoyo en las ideas anteriores se plantea la segunda hipótesis del trabajo:

Hipótesis 2 (H2): La formación en competencias transversales influirá la formación en Responsabilidad Social.

3.3 | Formación en Responsabilidad Social y expectativas de los estudiantes

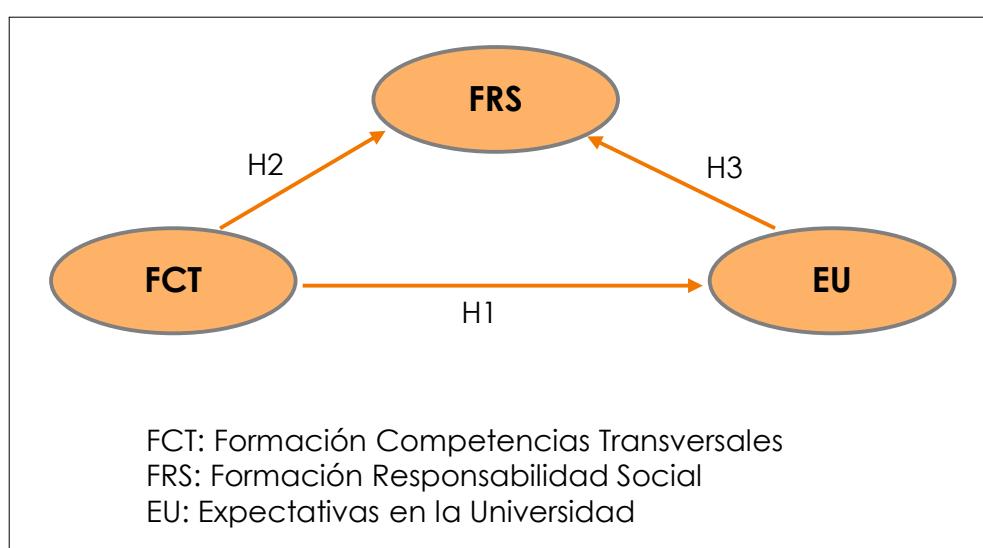
Laguarda-Miro, del Río-Rams, Romero-Gil, Paches-Giner, Hermosilla-Gómez y Martínez-Guijarro (2010) consideran que los estudiantes serán capaces de desarrollar un código ético apropiado en su comportamiento profesional al finalizar sus estudios y se enfrenten al mundo laboral, situación que contribuye a alinear

la coherencia de su trabajo con el medio ambiente y que sin duda condiciona las expectativas de los estudiantes. Por su parte, Aznar, Martínez-Agut, Palacios, Piñero y Ull (2011), en un estudio llevado a cabo en la Universidad de Valencia (España), señalan que la mayoría de los profesores introducen la sostenibilidad en sus asignaturas y están convencidos de que los futuros graduados podrán ocupar categorías profesionales relacionadas con el desarrollo sostenible, lo cual determina claramente las expectativas de los estudiantes. De una manera muy concreta, la educación ambiental, como parte de la RS que nos ocupa, puede ser clave para la formación de una sociedad consciente, en la que juegan un importante papel las expectativas adquiridas por los ya egresados, dado el rol de liderazgo de las universidades para identificar soluciones coherentes y adecuadas en el futuro (Brandli et al., 2011; Leal Filho et al., 2015). En esta línea, se formula la tercera hipótesis del trabajo:

Hipótesis 3 (H3): *La formación en Responsabilidad Social condicionará las expectativas de los estudiantes en la Universidad.*

Sobre la base del razonamiento anterior, se ha planteado el siguiente modelo conceptual (Figura 1), en el cual observamos tres constructos de primer orden: Formación en competencias transversales (FCT), Formación en Responsabilidad Social (FRS) y Expectativas de los estudiantes en la Universidad (EU).

Figura 1: Modelo conceptual propuesto



Fuente: Elaboración propia

4 | METODOLOGÍA

4.1 | Modelos de ecuaciones estructurales

El modelo conceptual planteado se ha testeado a partir de un modelo de ecuaciones estructurales (MEE). En estos modelos se contempla una perspectiva econométrica, orientada a la predicción, así como un enfoque psicométrico, dando cabida a variables latentes o no observadas, inferidas a partir de indicadores (Chin, 1998b). La literatura (Fornell, 1982; Chin, 1998a; Barroso, 2015) señala que estos modelos, considerados modelos multivariantes de segunda generación permiten: a) la incorporación de constructos abstractos no observables directamente; b) la posibilidad de determinar el grado en el que las variables medibles describen las variables latentes; c) modelizar relaciones entre múltiples variables predictoras y criterios; y d) combinar y confrontar hipótesis emanadas del conocimiento teórico previo con datos recogidos empíricamente. Para el análisis del MEE se ha empleado la técnica estadística *Partial Least Squares*, desarrollada con el programa estadístico *Smart PLS*, versión 3.2.8 Profesional (Ringle, Wende, y Becker, 2014).

4.2 | Población, selección de la muestra y recolección de datos

La población de estudio se configura con los estudiantes universitarios del ámbito de empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura, de los Grados en Administración y Dirección de Empresas (ADE), el Doble Grado de ADE-Derecho, Doble Grado de ADE-Economía y Doble Grado de ADE-Relaciones Laborales y Recursos Humanos. Se llevó a cabo una selección de asignaturas troncales de los diferentes grados en las que, contando con la colaboración del profesor respectivo, se procedió a la cumplimentación de los cuestionarios. Éstos se entregaron a los alumnos en las aulas de manera presencial, durante los cursos académicos 2014-2015, 2015-2016 y 2016-2017. La duración media dedicada por el alumnado a su respuesta se sitúa en 15 minutos y el proceso de codificación y el tratamiento descriptivo posterior de los resultados obtenidos se ha llevado a cabo con el programa estadístico SPSS v.23. En la respuesta de los alumnos se ha garantizado el total anonimato, pudiendo afirmar que las percepciones expresadas son el fruto de su libertad de

expresión. Igualmente, indicamos que no se avisó a los estudiantes de la entrega del cuestionario, ni tampoco se les dio información previa sobre el tema a tratar, lo cual determina la no existencia de condicionantes, tanto de formación en el tema como de presencia en el aula en el día y hora concreta de entrega. Una vez obtenidos los cuestionarios cumplimentados de forma correcta y anónima, se procedió a su recuento y clasificación por sexo y titulaciones, obteniendo una muestra conformada por 377 cuestionarios válidos (Tablas 1 y 2).

Tabla 1: Datos representativos de la muestra por sexo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Masculino	174	46,2	46,2	46,2
Femenino	203	53,8	53,8	100,0
Total	377	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: Datos representativos de la muestra por titulación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
ADE	154	40,8	40,8	40,8
ADE-ECO-RRLL	104	27,6	27,6	68,4
ADE-DERECHO	119	31,6	31,6	100,0
Total	377	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

El análisis de los datos de la muestra por sexo indica que un 46,2% de las respuestas proceden de hombres, mientras que un 53,8% restante procede de mujeres. En relación con el análisis de los datos por titulación, se observa que casi un 40,8% de las respuestas pertenecen al Grado de ADE; un 27,6% pertenecen a los Dobles Grados de ADE-Economía y ADE-Relaciones Laborales y Recursos Humanos; y el 31,6% restante pertenecen al Doble Grado de ADE-Derecho.

En relación con el tamaño de la muestra, consultando las tablas de potencia de Cohen (1988a) o la aproximación ofrecida por Green (1991), Roldán y Sánchez-Franco (2012) consideran que suponiendo un tamaño del efecto medio, tal como definió Cohen (1988a), y con el objetivo de obtener una potencia de 0,80

y un nivel alfa de 0,05, necesitamos una muestra mínima de 76 casos, con lo que, siguiendo esta regla, disponemos del número mínimo de casos necesarios para poder estimar el modelo propuesto (Barroso, 2015).

4.3 | Instrumento de medida

Se ha llevado a cabo el diseño de una escala específica de indicadores construidos desde la revisión teórica en estos temas, que debían ser valorados en todos los casos con una escala Likert de “1: totalmente en desacuerdo” a “7: totalmente de acuerdo” (Tabla 3). Dichos indicadores solicitaban la percepción del alumnado sobre la formación en competencias transversales, la formación en RS adquirida a lo largo de sus estudios, así como su percepción en torno a las expectativas formadas tras su estancia en la Universidad.

Tabla 3: Indicadores para cada uno de los constructos del modelo

Escala de medida de la Formación en Competencias Transversales
FCT1: Compromiso ético en el trabajo
FCT2: Motivación y compromiso por la calidad
FCT3: Capacidad para trabajar en equipo
FCT4: Trabajo en un equipo de carácter interdisciplinar
FCT5: Habilidad en las relaciones personales
FCT6: Capacidad para trabajar en entornos diversos y multiculturales
FCT7: Capacidad de adaptación a nuevas situaciones
FCT8: Creatividad
FCT9: Liderazgo
FCT10: Iniciativa y espíritu emprendedor
FCT11: Sensibilidad hacia temas medioambientales y sociales
FCT12: Respeto y promoción de los valores democráticos y de la coeducación
Escala de medida de la Formación en Responsabilidad Social
FRS1: Como parte de un tema de una asignatura más general
FRS2: Como parte de un tema en dos o más asignaturas del plan de estudios
FRS3: Como asignatura específica
FRS4: En un seminario organizado sobre esta temática
FRS5: En un curso de verano
FRS6: En un curso de perfeccionamiento u otra oferta de formación continua
FRS7: Como actividades voluntarias realizadas en algunas asignaturas

Escala de medida de las Expectativas en la Universidad

- EU1: Mejor calidad y más enseñanza práctica adaptada a la realidad social
- EU2: Orientación profesional y acceso al futuro mercado de trabajo
- EU3: Mayor cooperación entre Universidades y más intercambios
- EU4: Mejor comunicación entre los estudiantes. Publicación de las iniciativas universitarias
- EU5: Mayor participación en la vida universitaria y en la toma de decisiones
- EU6: Educación en valores humanos: mente abierta, libertad, espíritu crítico, motivación,...
- EU7: Asignación efectiva de recursos de acuerdo a las necesidades reales y mejora de las infraestructuras
- EU8: Promoción de una conciencia ética tanto en la enseñanza como en la investigación
- EU9: Investigación práctica que responda a las necesidades de la sociedad
- EU10: Lograr un vínculo permanente entre alumnos actuales y antiguos
- EU11: Lograr una educación de postgrado adaptada a las necesidades personales de cada alumno

Fuente: Elaboración propia en base a las distintas referencias

Formación en competencias transversales (FCT). Esta variable fue medida con base en las Memorias de los Títulos de Grado de la Universidad de Extremadura, así como las aportaciones de González-Rodríguez et al. (2013) y Larrán et al. (2012b), escala validada por Gallardo (2019). Se ha construido con 12 cuestiones que son las competencias transversales ligadas a la sostenibilidad.

Formación en Responsabilidad Social (FRS). La escala empleada se apoyó en las aportaciones de Fernández y Bajo (2010), Larrán y Andrades (2013) y Larrán et al. (2012a), igualmente validada por Gallardo (2019). Se construye con 7 cuestiones que informan de las distintas maneras de acceder al conocimiento en RS.

Expectativas en la Universidad (EU). Esta variable se midió en base a las aportaciones de Larrán, López y Calzado (2012). La escala se construye con 11 cuestiones que aportan la visión de los estudiantes en torno al logro de sus expectativas.

5 | RESULTADOS

5.1 | Estudio descriptivo de los indicadores

A continuación, en la Tabla 4 se encuentran los valores de la media y desviación estándar de cada uno de los ítems que forman el cuestionario. Para el caso de la formación en competencias transversales, los valores de la media oscilan entre 4,027 y 5,332, pudiéndose considerar valores bastante aceptables, superando

en todo caso a la media de las puntuaciones; para el caso de la formación en responsabilidad social, los valores de la media oscilan entre 1,801 y 4, siendo bastante bajos en nuestra opinión al encontrarse por debajo de la media de las puntuaciones, lo cual obliga a mejorar la formación en este aspecto para que así sea percibido por los estudiantes; finalmente, en relación con las expectativas de los estudiantes, los valores medios oscilan entre 4,418 y 6,078, considerados bastante buenos, al sobrepasar en gran medida a la media de las puntuaciones.

Una vez logrados los dos primeros objetivos del trabajo, analizar la formación en competencias transversales de los estudiantes universitarios y evaluar la formación en Responsabilidad Social llevada a cabo en la Universidad, procedemos a evaluar el tercero de los objetivos, buscando determinar la relación causal de estas variables con las expectativas del estudiante en la Universidad.

Tabla 4: Media y desviación estándar

Ítem	Media	Desv. Estándar	Ítem	Media	Desv. Estándar	Ítem	Media	Desv. Estándar
FCT1	4.299	1.488	FRS1	4.000	1.677	EU1	5.536	1.492
FCT2	4.445	1.437	FRS2	3.667	1.731	EU2	6.078	1.255
FCT3	5.332	1.328	FRS3	2.617	1.893	EU3	5.102	1.651
FCT4	4.604	1.388	FRS4	2.888	1.842	EU4	5.183	1.477
FCT5	5.059	1.388	FRS5	1.801	1.522	EU5	5.225	1.428
FCT6	4.321	1.657	FRS6	1.962	1.604	EU6	5.505	1.391
FCT7	4.601	1.546	FRS7	2.485	1.841	EU7	5.251	1.377
FCT8	4.337	1.597				EU8	5.237	1.445
FCT9	4.402	1.488				EU9	5.484	3.504
FCT10	4.385	1.510				EU10	4.418	1.788
FCT11	4.027	1.632					5.543	1.396
FCT12	4.444	1.547						

Fuente: Elaboración propia

5.2 | Evaluación del modelo de medida

Para valorar la fiabilidad individual de cada indicador se evalúan las cargas de cada ítem (λ) o *loadings*. El criterio más estricto para aceptar un indicador como parte de un constructo es que $\lambda > 0,707$ (Carmines y Zeller, 1991; Roberts, Priest, y Traynor, 2006; Chin y Dibbern, 2010). Sin embargo, son aceptables cargas de 0,5 o 0,6 en las etapas iniciales de desarrollo de escalas de medida, como ocurre en este estudio. Por este motivo, hemos aceptado cargas superiores a 0,629, tal como se muestra en la Tabla 5, observando que de los 30 ítems iniciales hemos conservado un total de 23 indicadores. Los resultados finales obtenidos oscilan entre 0,629 y 0,791.

En relación con la fiabilidad de los constructos, este análisis manifiesta la consistencia interna de todos los ítems seleccionados al medir el concepto, comprobándose que los indicadores seleccionados para las distintas escalas miden realmente las variables de CT, FRS y EU. En primer lugar, se analiza el Alfa de Cronbach, exigiéndose valores superiores a 0,7 (Hair, Black, Babin, Anderson, y Tatham, 2006). En nuestro caso, los valores oscilan entre 0,884 para FCT, 0,837 para FRS y 0,869 para EU, por lo que se consideran satisfactorios (Tabla 5). En segundo lugar, se analiza la fiabilidad compuesta del constructo (*composite reliability*), recurriendo a las recomendaciones de Nunally (1978) y Vandenberg y Lance (2000), quienes indican que valores por encima de 0,7 son considerados como suficientes cuando la investigación aún es incipiente, aunque para investigación más avanzada exigen un valor igual o mayor de 0,8. Como se observa en la Tabla 5, todos los constructos del modelo presentan valores superiores a 0,8 (0,906 para FCT, 0,880 para FRS y 0,897 para EU) confirmándose la consistencia interna de tales constructos. Por su parte, la validez convergente de un constructo se evalúa a partir de la varianza extraída media (AVE – Average Variance Extracted) desarrollada por Fornell y Larcker (1981) y Hair *et al.* (2011), cuyo valor informa del porcentaje de varianza de ese constructo que está siendo explicada por sus indicadores. Fornell y Larcker (1981) Hair, Black, Babin, Anderson, y Tatham (2010) recomiendan que $AVE > 0,50$. En la Tabla 5 se observa que se cumplen las condiciones del mínimo recomendado (0,519 para FCT, 0,551 para FRS, y 0,522 para EU), por lo que damos como satisfactoria la validez convergente de los constructos del modelo.

Tabla 5: Fiabilidad individual de los ítems

Constructo de primer orden/ Indicador	Cargas (λ)	Alfa de Cronbach	Fiabilidad Compuesta	AVE (Varianza extraída media)
FCT		0,884	0,906	0,519
FCT2*	0,649			
FCT5*	0,669			
FCT6*	0,751			
FCT7*	0,730			
FCT8*	0,738			
FCT9*	0,739			
FCT10*	0,759			
FCT11*	0,712			
FCT12*	0,730			
FRS		0,837	0,880	0,551
FRS2*	0,629			
FRS3*	0,781			
FRS4*	0,760			
FRS5*	0,791			
FRS6*	0,782			
FRS7*	0,699			
EU		0,869	0,897	0,522
EU3*	0,661			
EU4*	0,773			
EU5*	0,763			
EU6*	0,718			
EU7*	0,769			
EU8*	0,766			
EU10*	0,665			
EU11*	0,648			

(Nota: esta tabla contiene únicamente los indicadores validados en el modelo para cada escala)

Fuente: Elaboración propia

Para evaluar la validez discriminante, y siguiendo el criterio de Fornell y Larcker (1981), se observa que la raíz cuadrada del AVE de cada constructo (valor de la diagonal y en negrita) es superior a la correlación entre cada uno de ellos y el resto de constructos del modelo, pudiendo concluir, por tanto, que todos los constructos bajo estudio cumplen el criterio establecido de validez discriminante (Roldán y Sánchez-Franco, 2012; Henseler, Ringle, y Sarstedt, 2015) ($0,722 > 0,269$ y $0,098$; $0,721 > 0,269$ y $0,354$; $0,743 > 0,354$ y $0,098$) (Tabla 6). Además, se ha

analizado el criterio del ratio heterotrait-monotrait (HTMT), que se comparó con un umbral predefinido: 0.85 (Henseler et al. 2015). Siguiendo este criterio HTMT85, todas las variables del modelo lograron validez discriminante. Por tanto, el análisis concluye que todos los constructos en estudio cumplen los criterios establecidos de validez discriminante (Roldán and Sánchez-Franco 2012) seguidos tanto por Fornell y Larcker (1981) como el criterio HTMT85 (Table 6).

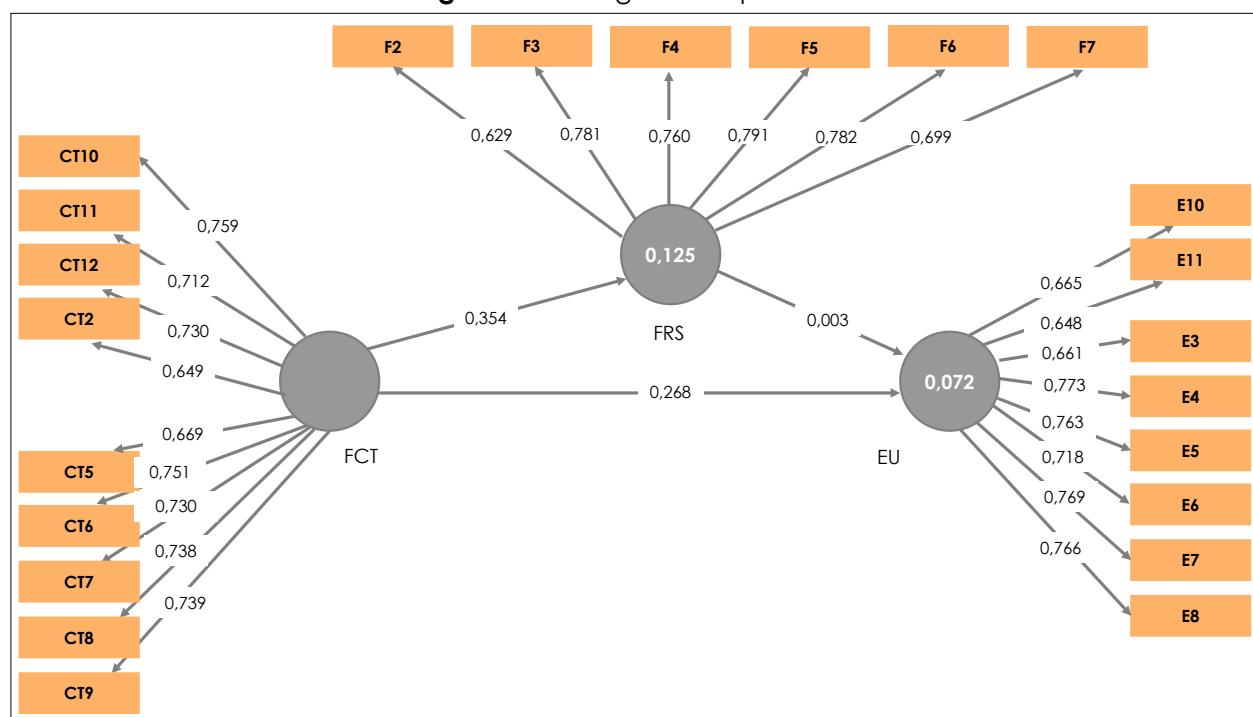
Tabla 6: Validez discriminante de los constructos

Criterio de Fornell - Larcker				Ratio Herotrait Monotrait (HTMT)		
Constructo	EU	FCT	FRS	EU	FCT	FRS
EU	0,722					
FCT	0,269	0,721		0,293		
FRS	0,098	0,354	0,743	0,169	0,390	

Fuente: Elaboración propia

A continuación reflejamos el nomograma del modelo (Figura 2):

Figura 2: Nomograma explicativo



Fuente: Elaboración propia

5.3 | Evaluación del modelo estructural

Aceptado el modelo de medida como satisfactorio (válido y fiable con relación a las medidas de los constructos), se evalúa el modelo estructural con la finalidad de verificar si este modelo contemplaba las relaciones entre las variables latentes que apuntaba la teoría y que se han planteado como hipótesis (Wright *et al.*, 2012). El modelo estructural evalúa el peso y la magnitud de las relaciones entre las distintas variables del modelo, buscando comprobar el poder predictivo del mismo.

Antes de evaluar las relaciones estructurales, se debe examinar la colinealidad para asegurarse de que no existe sesgo en los resultados. Idealmente, los valores VIF deben estar próximos a 3 e incluso ser inferiores (Hair, Risher, Sarstedt, & Ringle, 2019). En nuestro caso, los VIF alcanzan valores de 1,143 y 1,000, ambos inferiores a 3, por lo que se puede afirmar que no existe problema de colinealidad. Los coeficientes *path* (β) o pesos de regresión estandarizados obtenidos deberían presentar valores superiores a 0,2 e idealmente mayores de 0,3 (Chin, 1998a). Pero Falk y Miller (1992) son menos exigentes y proponen que para aceptar que una variable tiene efecto predictor sobre otra, ésta debería explicar al menos el 1,5% de la varianza de la endógena. En relación con el contraste de hipótesis, se aplica una técnica no paramétrica de remuestreo, el llamado procedimiento bootstrapping, que ofrece tanto el error estándar como los valores del estadístico *t* de Student de los parámetros. Para ello se genera una prueba Bootstrap de 5.000 submuestras, y se emplea una distribución *t* de Student de una cola con (*n*-1) grados de libertad, siendo *n* el número de submuestras (Chin, 1998a; Hair *et al.*, 2011). Los resultados son satisfactorios, si bien hubiera sido interesante alcanzar el cumplimiento de todas las hipótesis planteadas en el trabajo. La Tabla 7 revela que dos de los caminos estructurales planteados en el modelo presentan satisfactorios niveles de significación, si bien uno de ellos no se puede considerar significativo. Ante ello, no quedan validadas las tres hipótesis planteadas en el modelo. En definitiva, puede concluirse que pese a no relacionarse la FRS de manera directa con las EU, sí se validan las otras dos relaciones que suponen un gran interés para las universidades. Es decir, para H1 y H2 se confirman efectos positivos y significativos de las variables ($p < 0,001$), con valores de β de 0,268*** y 0,354*** respectivamente.

Tabla 7: Contraste de hipótesis, correlación y varianza explicada

Hipótesis	VIF	Coeficientes Path (β)	Estadístico t (Bootstrap)	Desv. Estándar	P valor	Correlación	Varianza explicada (%)	Validación de la relación
H1: FCT → EU	1,143	0,268***	5,440	0,052	0,000	0,269	7,21%	Validada
H2: FCT → FRS	1,000	0,354***	8,186	0,043	0,000	0,354	12,53%	Validada
H3: FRS → EU	1,143	0,003	0,049	0,065	0,962	0,098	0,03%	No validada

*p < 0,05; **p < 0,01; ***p < 0,001 (basado en una distribución t₍₄₉₉₉₎ de Student de una cola)

$$t_{(0,05, 4999)} = 1,645; t_{(0,01, 4999)} = 2,327; t_{(0,001, 4999)} = 3,092$$

Fuente: Elaboración propia

5.4 | Capacidad predictiva y bondad del ajuste del modelo

El poder predictivo del modelo estructural se analiza calculando los R² (varianza explicada de las variables dependientes) para cada constructo dependiente (Chin, 2010), índice que nos indica la cantidad de varianza del constructo que es explicada por el modelo. En relación con el nivel de R² que es adecuado, Falk y Miller (1992) consideran como valores apropiados aquellos que son iguales o mayores que 0,1, condición que se cumple para FRS (Tabla 8). Se evalúa la relevancia de la predicción de los constructos dependientes, utilizando el Test Q² de Stone-Geisser. Atendiendo a Chin (2010) y Hair et al. (2011), el valor de Q² se obtiene a través del procedimiento de blindfolding, con la interpretación de que si Q² > 0, el modelo tiene capacidad predictiva; y si Q² < 0, el modelo no tiene capacidad predictiva (Tabla 8), afirmándose que sí hay relevancia de predicción de los constructos.

Para analizar la bondad de ajuste del modelo estimado a los datos observados, se utilizan diversos índices disponibles para PLS (Henseler, Hubona, y Ray, 2016; Henseler, 2018): a) raíz cuadrada media estandarizada (SRMR); b) la discrepancia de mínimos cuadrados no ponderados (d_ULS); y c) la discrepancia geodésica (d_G). La evaluación del índice normalizado de la raíz cuadrada residual (Standardized Root Mean Square Residual, SRMR) ofrece un valor satisfactorio de 0,076 (Tabla 8), que está por debajo del valor máximo recomendado de 0,08 propuesto por Henseler, Dijkstra, Sarstedt, Ringle, Diamantopoulos, Straub, Ketchen, Hair, Hult y

Calantone (2014), por lo que se puede afirmar que el ajuste general del modelo es satisfactorio. En relación con las pruebas de ajuste d_{ULS} y d_G , realizadas mediante estadísticas de inferencia basadas en bootstrapping (Henseler, Hubona, y Ray, 2016), se han obtenido valores de 1,592 y 0,451, respectivamente, inferiores al percentil del 95%, por lo que se ha determinado que la discrepancia existente no es significativa. Finalmente, se analiza el valor de la correlación del error cuadrático medio (RMSttheta) (Henseler, Hubona, y Ray, 2016). Los valores de este indicador deben estar muy cerca de cero y menores de 0,12; nuestro valor de 0,136 está cerca de estos parámetros (Henseler, Ringle, y Sarstedt, 2016). Los resultados de estas pruebas confirman que nuestro modelo global tiene un buen ajuste y está alineado con la teoría. En la Tabla 8 aparecen los distintos índices de ajuste analizados.

Tabla 8: Poder predictivo y ajuste del modelo

Constructos	R2 (Varianza Explicada)	Q2 (1-SSE/SSO)	SRMR	d_{ULS}	d_G	RMSttheta
EU	0,072	0,031	0,076	1,592	0,451	0,136
FRS	0,125	0,062				

Fuente: Elaboración propia

6 | DISCUSIÓN

El contexto actual impone la necesidad de educar con un planteamiento diferente al que podríamos denominar como tradicional. Son importantes los conocimientos generales y profesionales, pero deben ir acompañados del trabajo de numerosas y diversas competencias, habilidades, actitudes y valores (Villa & Villa, 2007; Larrán et al., 2013; González-Rodríguez et al., 2013; González et al., 2014; Gallardo & Castilla, 2016). Por otro lado, la consecución de la sostenibilidad ha irrumpido en todas las empresas, contexto y sociedad, destacando las Universidades también como instituciones encaminadas a reorganizar sus actividades y realizar cambios orientados hacia actuaciones socialmente responsables (Adomssent et al., 2007; Ferrer-Balas et al., 2008; González-Maura & González-Tirado, 2008; Wals, 2014;

Aznar et al., 2014). Por tanto, es una necesidad imperiosa incorporar la RS en las Universidades.

Al indagar en el contexto universitario objeto de estudio, se observa cómo la formación en competencias transversales determina las expectativas de los estudiantes universitarios. Nuestros resultados están en sintonía con Hernández-Linares et al. (2015) y Fortes-Garrido et al. (2016), quienes abogaban por la creación de un modelo que persiga un aprendizaje significativo. En el presente estudio, el modelo incluirá un conjunto de competencias transversales en relación con la ética y la responsabilidad social, lográndose de esta manera un método de enseñanza-aprendizaje actual y, por tanto, innovador, orientado al alcance de las expectativas, como habíamos planteado.

De igual forma, se observa cómo la formación en competencias transversales determina la formación en responsabilidad social. Los resultados alcanzados coinciden con los procedentes de Laguarda-Miro et al. (2010), Murga-Menoyo y Novo (2014), Leal Filho et al. (2015) y Marquez et al. (2017). Todos los autores anteriores apoyan el desempeño de competencias en sostenibilidad, lo que obliga a las Universidades a no olvidar la formación en responsabilidad social. Estas instituciones de educación superior tienen una capacidad de generar conocimiento, tanto teórico como práctico, que las legitima en la consecución de resultados favorables y exitosos para sus grupos de interés.

Nuestros resultados no confirman el hecho de que la formación en responsabilidad social sea determinante de las expectativas de los estudiantes. Ante ello, no compartimos los hallazgos de Brandli et al. (2011), Leal Filho et al. (2015), Laguarda-Miro et al. (2010) y Aznar et al. (2011). Ante la existencia de opiniones divergentes, será necesario seguir trabajando el tema y analizar más percepciones de los estudiantes, con el fin de poder aproximarnos a investigaciones previas que confirman el efecto positivo en las expectativas de los estudiantes.

7 | CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El objetivo de este trabajo presentaba una triple dimensión. Tras el análisis de la formación en competencias transversales de los estudiantes universitarios y de la

evaluación en Responsabilidad Social llevada a cabo por la Universidad, se ha intentado determinar la relación causal con las expectativas de los estudiantes universitarios.

Un primer acercamiento a estudiantes del ámbito de empresa (Gallardo & Castilla, 2016) puso de manifiesto que los resultados esperados, el interés mostrado por los estudiantes y la integración en la enseñanza no mostraba los niveles que podríamos calificar como deseables. Ello determinó la necesidad de continuar trabajando y enfocar el trabajo de una manera muy directa y clara pues ello puede ser motivo y causa de sus propias expectativas.

En este momento, es posible abordar, con un enfoque más concreto, aquellas acciones que conducirían a una mayor y mejor formación en RS y comportamiento ético a partir del trabajo en CT. Así, el enfoque debe centrarse en ofrecer una formación de grado en RS a partir de su incorporación en un tema de una asignatura más general o bien formando parte de un tema o dos o más asignaturas del plan de estudios. Igualmente, se debe ofrecer una formación continua a partir de la incorporación de la RS en cursos de verano o de perfeccionamiento. En relación con las competencias a trabajar, las instituciones deben centrarse en la motivación, calidad, el trabajo en entornos multiculturales, creatividad, liderazgo, espíritu emprendedor, sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales, entre otros. Finalmente, en relación con las expectativas en la Universidad, se puede lograr trabajando las iniciativas relacionadas con la búsqueda de la mayor calidad y la enseñanza práctica, la orientación profesional y el acceso al futuro mercado de trabajo, la mayor cooperación entre universidades, etc.

La principal aportación de este trabajo ha sido la definición de una relación causal determinante de las expectativas de los estudiantes universitarios en un contexto marcado por la sostenibilidad y en el que prima la formación basada en competencias transversales.

El estudio supone una contribución importante a la literatura de RS y específicamente de RSU. Más aún supone una aportación clara que apoya el aprendizaje basado en competencias transversales, aportación que completa las existentes (Larrán, López y Calzado, 2012; Sánchez-Hernández y Mainardes, 2016; Vázquez, Aza y Lanero, 2016; Latif, 2018), logrando una extensión hacia la consecución de las

expectativas de los estudiantes, relación determinante de la creación de valor hacia este grupo de interés en el contexto de estudio.

Del trabajo pueden derivarse implicaciones académicas, prácticas y de gestión. En relación con el ámbito académico, permite guiar a las instituciones de educación superior en la definición de su labor educativa, introduciendo este tipo de competencias transversales en los estudios que ofrecen, contribuyendo de esta manera al logro de la sostenibilidad. Al mismo tiempo, permitirá fomentar áreas de investigación que de igual manera supongan trabajar en un entorno sostenible. Desde el punto de vista de las implicaciones prácticas, una vez acometida la labor educativa anterior, las universidades pueden proceder a medir el desempeño alcanzado, determinando la mayor o menor efectividad de sus programas de RSU. Finalmente, desde el punto de vista de la gestión, el estudio puede ayudar a la toma de decisiones en la Universidad.

Como limitaciones del trabajo podemos señalar el tamaño de la muestra, ya que aunque no es excesivamente pequeña, sí es verdad que hubiéramos deseado que fuera mayor al ser un estudio realizado a nivel universitario, con el fin de poder extrapolarlo a otros contextos universitarios. Lo anterior conduciría en líneas futuras de trabajo, a ampliar la muestra, a la vez que extender el estudio a otras Universidades, tanto nacionales como extranjeras.

BIBLIOGRAFÍA

Adomssent, M., Godemann, J., & Michelsen, G. (2007). Transferability of approaches to sustainable development at universities as a challenge. *International Journal of Sustainability in Higher Education*, 8(4), 385-402.

Argandoña, A. (2010). *La responsabilidad social y los directivos*. Publicaciones Cátedra Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo IESE. Disponible en: <http://bit.ly/2fFwNtb>

Atakan, M. G. S., & Eker, T. (2007). Corporate Identity of a Socially Responsible University – A Case from the Turkish Higher Education Sector. *Journal of Business Ethics*, 76, 55-68.

- Aznar Minguet, P., Martínez-Agut, M.P., Palacios, B., Piñero, A. y Ull, M.A. (2011). Introducing sustainability into university curricula: an indicator and baseline survey of the views of university teachers at the University of Valencia. *Environmental Education Research*, 17(2), 145-166.
- Aznar Minguet, P., Ull, M.A., Piñero, A., & Martínez Agut, M.P. (2014). La sostenibilidad en la formación universitaria: Desafíos y oportunidades [Sustainability in university education: Challenges and opportunities]. *Educación XXI*, 17 (1), 133-158.
- Baker-Shelley, A., van Zeijl-Rozema, A., & Martens, P. (2017). A conceptual synthesis of organisational transformation: How to diagnose, and navigate, pathways for sustainability at universities? *Journal of Cleaner Production*, 145, 262-276. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.01.026>
- Barclay D., Higgins, Ch. y Thompson, R. (1995). "The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modeling: Personal Computer Adoption and Use as an Illustration", *Technology Studies*, 22(2), 285-309.
- Barroso Méndez, M.J. (2015). *Procesos de asociación entre empresas y ONGD. Un modelo de éxito desde la perspectiva del marketing de relaciones*. Tesis Doctoral. Universidad de Extremadura.
- Beltrán-Llevador, J., Íñigo-Bajo, E., & Mata-Segreda, A. (2014). La responsabilidad social universitaria, el reto de su construcción permanente. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 5(14), 3-18.
- Bok, D. (2009). *Beyond the Ivory Tower: Social Responsibilities of the Modern University*. Harvard University Press. Retrieved from <https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=nGq9xFAYlZUC&pgis=1>
- Bollen, K. A. (1989). *Structural Equations with latent variables*. John Wiley & Sons: New York

Brandli, L., Frandoloso, M. y Tauchen, J. (2011). Improving the environmental work at University of Passo Fundo, Brazil – towards an environmental management system. *Brazilian Journal Operational Production Management*, 8(1), 31-54.

Cagle, J.A.B., & Baucus, M.S. (2006). Case Studies of Ethics Scandals: Effects on Ethical Perceptions of Finance Students. *Journal of Business Ethics*, 64, 213-229.

Carmines, E. G., & Zeller, R. A. (1991). *Reliability and Viability Assessment*. Newbury Park Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

Chin, W. W. (1998a). The Partial Least Squares approach to structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern Methods for Business Research* (pp. 295-336), Lawrence Erlbaum, New Jersey.

Chin, W. W. (1998b). Issues and opinion on Structural Equation Modeling. *MIS Quarterly*, 22(1), VII-XVI.

Chin, W. W. (2010). How to write up and report PLS analyses. In V. Esposito, W. W. Chin, J. Henseler, & H. Wang (eds.), *Handbook of Partial Least Squares: Concepts, Methods and Applications in Marketing and Related Fields* (pp. 655-690). Springer, Berlin.

Chin, W.W., & Dibbern, J. (2010). An introduction to a permutation based procedure for multi-group PLS analysis: results of tests of differences on simulated data and a cross cultural analysis of the sourcing of information system services between Germany and the USA. In *Handbook of Partial Least Squares: Concepts, Methods and Applications in Marketing and Related Fields*; Esposito, V., Chin, W.W., Henseler, J., Wang, H., Eds.; Springer: Berlin, Germany, pp. 171-193.

Christensen, L.J., Peirce, E., Hartman, L.P., Hoffman, W.M., & Carrier, J. (2007). Ethics, CSR, and sustainability education in the Financial Times top 50 global business schools: Baseline data and future research directions. *Journal of Business Ethics*, 73(4), 347-368.

Cohen, J. (1988a). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*, 2nd ed. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Cohen, J. (1988b). Set correlation and contingency tables. *Applied Psychological Measurement*, 12(4), 425-434.

Colbert, B.A. y Kurucz, E.C. (2007). "Three conceptions of Triple Bottom Line Business Sustainability and the role for HRM". *HR, Human Resource Planning*, 30(1), 21-29.

Comisión de las Comunidades Europeas (2001). *Libro Verde. Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*, 366 – final.

De la Caba-Collado, M.A., López-Atxurra, R., & Bobowik, M. (2016). Tareas de responsabilidad social en la escuela y agresión entre iguales. *Revista de Educación*, 374, 187-210.

Domínguez, M. (2009). Responsabilidad Social Universitaria. *Humanismo y Trabajo Social*, 8, 37-67. Retrieved from <http://europa.sim.ucm.es/compludoc/AA?articuloid=743617>

Falk, R. F., & Miller, N. B. (1992). *A Primer for Soft Modeling*. University of Akron Press, Akron, OH, USA.

Fernández, J. L., & Bajo, A. (2010). The presence of business ethics and CSR in Higher Education curricula for executives: The case of Spain. *Journal of Business Ethics Education*, 7, 25-38.

Ferrer-Balas, D., J. Adachi, S., & al. (2008). An international comparative analysis of sustainability transformation across seven universities. *International Journal of Sustainability in Higher Education*, 9(3), 295-316.

Fornell, C. (1982). A second generation of multivariate analysis: an overview, en C. Fornell (Ed.): *A second generation of multivariate analysis*, 1, New York: Praeger Publishers, 1-21.

Fornell, C. G., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.

Fortes-Garrido, J.C., Dávila Martín, J.M., Fortes-Hidalgo, B. e Hidalgo-Hidalgo, M. (2016). Training in skills of students of Engineering. Trabajo presentado al 8th International Conference on Education and New Learning Technologies (EDULEARN). Barcelona, Spain. EDULEARN Proceedings, pp. 8502-8506. Editado por Chova, L.G., Martínez, A.L. y Torres, I.C.

Gallardo Vázquez, D. (2019). Escala de medida de Responsabilidad Social en el contexto universitario: Una triple visión basada en competencias, formación y participación del estudiante. *Estudios Gerenciales. Journal of Management and Economics for Iberoamérica*, 35(151), 159-177. Doi: [10.18046/j.estger.2019.151.3138](https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.151.3138)

Gallardo Vázquez, D. y Castilla Polo, F. (2005). "La actuación empresarial responsable y una nueva propuesta para su divulgación por las empresas". *Revista de Contabilidad*, 8(16), julio-diciembre, 41-65.

Gallardo Vázquez, D., & Castilla Polo, F. (2016). "Percepción de competencias transversales en torno a la Responsabilidad Social. Una visión desde la Universidad". Trabajo presentado a las XXVI Jornadas Luso Españolas de Gestión Científica. Idanha-a-Nova, Portugal. 3 a 6 de Febrero.

Gallardo Vázquez, D., Jorge Oliveira, F. y Seabra, F.M. (2010). "Responsabilidad Social y aspectos éticos en las organizaciones. Un análisis de actitudes de los futuros gestores empresariales". *Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión*, vol. VIII, 16, 1-26.

González González, J.M., Arquero Montaño, J.L., & Hassall, T. (2014). Consolidación de la formación por competencias en la Universidad Española: estudio de un caso [Consolidation of training by competences in the Spanish University: a case study]. *Educación XXI*, 17(2), 145-168.

González-Maura, V. (2006). La formación de competencias profesionales en la universidad. Reflexiones y experiencias desde una perspectiva educativa [Training of professional skills in the university. Reflections and experiences from an educational perspective]. *Revista Educación*, 8, 1-14.

González-Maura, V., & González-Tirado, R.M. (2008). Competencias genéricas y formación profesional: un análisis desde la docencia universitaria [Generic competences and vocational training: an analysis from university teaching]. *Revista Iberoamericana de Educación*, 47, 185-209.

González-Rodríguez, M.R., Díaz-Fernández, M.C., & Simonetti, B. (2013). Corporate social responsibilities perceptions: an approximation through Spanish university students' values. *Quality and Quantity*, 47, 2379-2398.

Gozálvez-Pérez, V., & Contreras-Pulido, P. (2014). Empoderar a la ciudadanía mediática desde la Educomunicación [Empowering Media Citizenship through Educommunication]. *Comunicar Journal*, 42, 129-136. <https://doi.org/10.3916/C42-2014-12>

- Green, S.B. (1991). "How many subjects does it take to do a regression analysis", *Multivariate Behavioral Research*, 26(3), 499-510.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., & Tatham, R.L. (2006). *Multivariate Data Analysis*; Pearson Prentice Hall: Upper Saddle River, NJ, USA, 6.
- Hair, J.F., Jr., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., & Tatham, R.L. (2010). SEM: an introduction. In *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*; Hair J.F., Jr, Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., (Eds.); Pearson Prentice Hall: Upper Saddle River, NJ, USA, pp. 629-686.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-151.
- Hair, J.F., Ringle, C.M., & Sarstedt, M. (2013). Editorial—partial least squares structural equation modeling: rigorous applications, better results and higher acceptance. *Long Range Planning*, 46, 1-12 doi:[10.1016/j.lrp.2013.01.001](https://doi.org/10.1016/j.lrp.2013.01.001)
- Hair, J.F., Risher, J.J., Sarstedt, M., & Ringle, C.M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24.
- Hartog, M. & Frame, P. (2004). Business Ethics in the Curriculum: Integrating Ethics through Work Experience. *Journal of Business Ethics*, 54, 399-409.
- Henseler, J. (2018). Partial Least Squares Path Modeling: Quo Vadis?. *Quality & Quantity*, 52(1), 1-8. <https://doi.org/10.1007/s11135-018-0689-6>
- Henseler, J., Dijkstra, T. K., Sarstedt, M., Ringle, C. M., Diamantopoulos, A., Straub, D. W., Ketchen, D. J., Hair, J. F., Hult, G. T. M., & Calantone, R. J. (2014). Common beliefs and reality about PLS: Comments on Rönkkö and Evermann (2013). *Organizational Research Methods*, 17(2), 182-209.
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P.A. (2016). Using PLS path modelling in new technology research: Updated guidelines. *Industrial Management & Data System*, 116(1), 2-20.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135.

Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). Testing measurement invariance of composites using partial least squares. *International Marketing Review*, 33(3), 405-431.

Henseler, J., Ringle, C.M. y Sinkovics, R.R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. *Advances in International Marketing*, 20, 277-320.

Hernández-Linares, R., Agudo, J.E., Rico, M. y Sánchez, H. (2015). Transversal Competences of University Students of Engineering. *Croatian Journal of Education – Hrvatski Casopis Za Odgoj I Obrazovanje*, 17(2), 383-409, DOI: 10.15516/cje.v17i2.1062

Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.

Laguarda-Miro, N., González del Río-Rams, J., Romero-Gil, I., Paches-Giner, M., Hermosilla-Gómez, Z. y Martínez-Guijarro, R. (2010). An experience in collaborative working at class: the case of the subject "Sustainable development and environmental ethics". Trabajo presentado al 4th International Technology, Education and Development Conference (INTED). Valencia, Spain. Pp. 2354-2358. Editado por Chova, L.G., Belenguer, D.M. y Torres, I.C.

Lamberton, G. (2005). Sustainability accounting – a brief history and conceptual framework. *Accounting Forum*, 29, 7-26. <http://dx.doi.org/10.1016/j.accfor.2004.11.001>

Larrán Jorge, M., & Andrades Peña, F.J. (2015). La oferta de asignaturas de responsabilidad social corporativa y ética empresarial en las titulaciones de finanzas y contabilidad: análisis comparativo con el ámbito de la gestión de organizaciones [The offer of subjects of corporate social responsibility and business ethics in the degrees of finance and accounting: comparative analysis with the field of the organizations management]. *Revista de Contabilidad, Spanish Accounting Review*, 18(1), 1-10.

Larrán Jorge, M. (Coord.), De la Cuesta, M., Fernández, A., Muñoz, M.J., López, A., Moneva, J.M., Rodríguez, J.M., Martín Villaspín, E., Calzado Cejas, Y., Herrera

- Madueño, J., Andrades Peña, J., & Garde, R. (2012a). Análisis del nivel de implantación de Políticas de Responsabilidad Social en las Universidades Españolas. Conferencia de Consejos Sociales de las Universidades Públicas Españolas. Fundación Carolina.
- Larrán Jorge, M., López Hernández, A., & Calzado Cejas, M.Y. (2012b). Stakeholder Expectations in Spanish Public Universities: An Empirical Study. *International Journal of Humanities and Social Science*, 2(10), 1-13.
- Larrán Jorge, M., López Hernández, A., & Andrades Peña, F.J. (2013). Barreras y aceleradores para la implantación de la Responsabilidad Social en las Universidades Públicas Españolas. Comunicación presentada al XVII Congreso de AECA. Ética y Emprendimiento: Valores para un nuevo desarrollo. Universidad de Navarra. Pamplona. 25-27 de Septiembre.
- Larrán Jorge, M., & Andrades Peña, F.J. (2013). Frenos y aceleradores para la implantación de la Responsabilidad Social en las Universidades Españolas. *Prisma Social, Revista de Investigación Social*, 10, 233-270.
- Latif, K.F. (2018). The Development and Validation of Stakeholder-Based Scale for Measuring University Social Responsibility (USR). *Social Indicators Research*, 140, 511-547. <https://doi.org/10.1007/s11205-017-1794-y>
- Leal Filho, W., Shiel, C. y do Paço, A. (2015). Integrative approaches to environmental sustainability at universities: an overview of challenges and priorities. *Journal of Integrative Environmental Sciences*, 12(1), 1-14.
- Leonard, L. N., & Paul Cronan, T. (2005). Attitude toward ethical behavior in computer use: a shifting model. *Industrial Management & Data Systems*, 105(9), 1150-1171. <https://doi.org/10.1108/02635570510633239>
- Marquez Delgado, C.D.L., Casas Vilardell, C.M., Jaula Botet, J.A. (2017). The environmental education in the Cuban University. *Revista Universidad y Sociedad*, 9(3), 207-213.
- Matten, D., & Moon, J. (2004). Corporate social responsibility education in Europe. *Journal of Business Ethics*, 54(4), 323-337.
- Moneva, J.M., Archel, P. y Correa, C. (2006). "GRI and the camouflaging of corporate unsustainability". *Accounting Forum*, 30, 121-137.

Murga-Menoyo, M.A. y Novo, M. (2014). Sustainability competence training: a strategy for improving employability in sustainable societies. *Procedia, Social and Behavioral Sciences*, 139, 527-535.

Nunnally, J. (1978). *Psychometric Theory*. McGraw-Hill, New York.

Pearson, S., Honeywood, S. y O'Toole, M. (2005). Not yet learning for sustainability: the challenge of environmental education in a university. *International Research in Geographical and Environmental Education*, 14(3), 173-186.

Ringle, C.M., Wende, S., & Becker, J.M. (2014). *SmartPLS 3*; SmartPLS: Hamburg, Germany.

Roberts, P., Priest, H., & Traynor, M. (2006). Reliability and validity in research. *Nursing Standard*, 20, 41–45. doi:[10.7748/ns2006.07.20.44.41.c6560](https://doi.org/10.7748/ns2006.07.20.44.41.c6560)

Roldán, J. L., & Sánchez-Franco, M. J. (2012). Variance-based structural equation modeling: guidelines for using partial least squares. In M. Mora, O. Gelman, A. Steenkamp, & M. Raisinghani (eds), *Research Methodologies, Innovations and Philosophies in Software Systems Engineering and Information Systems* (pp. 193-221). Information Science Reference, Hershey, PA.

Saleem, S. S., Moosa, K., Imam, A., & Khan, R. A. (2017). Service Quality and Student Satisfaction: The Moderating Role of University Culture, Reputation and Price in Education Sector of Pakistan. *Iranian Journal of Management Studies (IJMS)*, 10(1), 237-258. <https://doi.org/10.22059/ijms.2017.217335.672304>

Sánchez-Hernández, M.I., & Mainardes, E.W. (2016). University social responsibility: A student base analysis in Brazil. *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 13, 151-169. <https://doi.org/10.1007/s12208-016-0158-7>

Sanje, G. D., & Senol, I. (2012). Corporate Social Responsibility in Higher Education Institutions: Istanbul Bilgi University Case. *American International Journal of Contemporary Research*, 2(3), 95-103.

Secchi, D. (2006). The Italian experience in social reporting: an empirical analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 13, 135-149.

Stensaker, B. (2007). The Relationship between Branding and Organizational Change. *Higher Education Management and Policy*, 19(1), 13-29.

Vandenberg, R.J., & Lance, C.E. (2000). A review and synthesis of the measurement invariance literature: Suggestions, practices, and recommendations for organizational research. *Organizational Research Methods*, 3, 4-70. doi:[10.1177/109442810031002](https://doi.org/10.1177/109442810031002)

Vázquez, J. L., Aza, C. L., & Lanero, A. (2016). University social responsibility as antecedent of students' satisfaction. *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 13, 137-149. <https://doi.org/10.10007/s12208-016-0157-8>

Villa Sánchez, A., & Villa Leicea, O. (2007). El aprendizaje basado en competencias y el desarrollo de la dimensión social en las Universidades [Competence-based learning and the development of the social dimension in universities]. *Educar*, 40, 15-48.

Wals, A.E.J. (2014). Sustainability in higher education in the context of the UN DESD: a review of learning and institutionalization processes. *Journal of Cleaner Production*, 62(1), 8-15.

Weyzig, F. (2009). Political and Economic Arguments for Corporate Social Responsibility: Analysis and a Proposition Regarding the CSR Agenda. *Journal of Business Ethics*, 86, 417-428.

Wright, R.T., Campbell, D.E., Thatcher, J.B. y Roberts, N. (2012). "Operationalizing multidimensional constructs in structural equation modeling: Recommendations for IS research", *Communications of the Association for Information Systems*, 30(1), 367-412.

Zu, L., & Song, L. (2009). Determinants of managerial values on Corporate Social Responsibility: Evidence from China. *Journal of Business Ethics*, 88, 105-117.

APOIO PÚBLICO À P&D&I E ORIENTAÇÃO EMPRESARIAL: O EFEITO MODERADOR DE SER UMA EMPRESA FAMILIAR

PUBLIC SUPPORT FOR R&D&I AND ENTREPRENEURIAL ORIENTATION: THE MODERATING EFFECT OF FAMILY BUSINESS STATUS

RESUMO

Abordando a necessidade de identificar em que medida as políticas públicas de apoio à pesquisa, desenvolvimento e inovação (P&D&I) fazem a diferença para as empresas, este trabalho enfatiza as adicionalidades (diferença de efeitos entre o subinvestimento das empresas presumidas em P&D e seus reais resultados). investimentos incentivados pelos programas públicos) gerados pelas políticas públicas de P&D&I. Em particular, pesquisamos o impacto da adicionalidade de insumos e da rede na orientação empreendedora de empresas privadas, bem como o efeito moderador do status da empresa familiar nessas relações. Nossa estudo empírico de 122 empresas mexicanas avalia evidências de dados de pesquisas. Nossos resultados confirmam que as adicionalidades geradas pelos programas públicos de P&D&I aumentam a orientação empreendedora, bem como a influência moderadora do status da empresa familiar nessas relações. Nosso trabalho fornece, portanto, insights sobre nosso conhecimento de como os programas de apoio público à inovação impactam o empreendedorismo corporativo e exige mais pesquisas neste tópico. Implicações práticas também são discutidas.

Palavras-chave: adicionalidade; empresa familiar; México; orientação empreendedora; política de inovação.

ABSTRACT

Addressing the need to identify to what extent public policies to support research, development and innovation (R&D&I) make a difference for the companies, this work puts the focus on the additionalities (difference in effects between the presumed

firms' underinvestment in R&D&I and their actual investments prompted by the public programs) generated by public R&D&I support policies. In particular, we research the impact of input additionality and network additionality in the entrepreneurial orientation of private companies, as well as the moderating effect of family business status on these relationships. Our empirical study of 122 Mexican companies evaluates evidence from surveys data. Our results confirm that additionalities generated by the public R&D&I support programs boost entrepreneurial orientation, as well as the moderating influence of family business status on these relationships. Our work provides, hence, insights into our knowledge of how public support programs for innovation impact on corporate entrepreneurship and calls for further research in this topic. Practical implications are also discussed.

Keywords: additionality; entrepreneurial orientation; family business; innovation policy; Mexico

1 | INTRODUCTION

The growing interest of governments for implementing public policies to support research, development and innovation (R&D&I henceforth) in the private sector (Afcha, 2011b; Clarysse et al., 2009; IMF, 2016; Knockaert et al., 2014; OECD, 2006) leads to the need to identify to what extent they have made a difference for companies (Afcha, 2011b; Dimos and Pugh, 2016; García-Quevedo, 2004; OECD, 2006). Within this context the additionality framework, defined as the difference in effects between the presumed firms' underinvestment in R&D&I and their actual investments prompted by the public programs (Luukkonen, 2000) has been used to explore how additionalities influence business competitiveness (Autio et al., 2008). Autio et al. (2008) report that additionalities can also improve learning within organizations, and some theoretical arguments points that public support for innovation also may influence entrepreneurial orientation (EO henceforth), understood as a firm's strategic orientation that captures specific entrepreneurial aspects of decision-making styles, methods, and practices (Lumpkin and Dess, 1996). For example, the adoption of a high EO needs both financial and other resources and capabilities (Covin and Slevin, 1991; Kyrgidou and Spyropoulou,

2012; Monteiro et al., 2017; Stam and Elfring, 2008; Un and Sánchez-Montoro, 2010), and networking and access to complementary resources in order to develop new routines, competencies, and technologies (Mu and Di Benedetto, 2012). Besides, literature highlight that additionalities can be affected by the presence of different innovative and productive firm characteristics (Bottazzi et al., 2010) affecting firm's innovation dynamics and performance (Fiorentin et al., 2019). Specifically, family businesses have characteristics that make them behave differently in many areas and, specifically, in innovation (Calabró et al., 2018; De Massis et al., 2013) and EO (Hernández-Linares and López-Fernández, 2018), and the family character of a firm has proved to be a moderator of the relationships between other variables, such as learning orientation and EO (Hernández-Linares et al., 2018).

However, "we know little about how distinct firm characteristics influence on additionalities" (Wanzenböck et al., 2013, p. 67) and only few papers have attempted to explore how both general –firm size, firm age, export activity and firm sector (Alliello et al., 2019; Castellacci and Lie, 2015; Hsu et al., 2009) and R&D related firm characteristics (Wanzenböck et al., 2013) affects additionalities. Besides, only few studies have analyzed EO antecedents and, our knowledge about the effect of organizational resources in EO is still limited (Rosenbusch et al., 2013; Wales, 2016) so that scholars call for further research to fully understand what factors are more important for its development (Lumpkin et al., 2010). In particular, the effect of policies to support innovation in EO is still to be studied despite the relevance of EO for innovation (Arunachalam et al., 2018; Kollmann and Stöckmann, 2014; Moreno and Casillas, 2008; Zhou et al., 2005) and firm performance (Rauch et al., 2009; Rosenbusch et al., 2013).

With the purpose of contributing to cover these research gaps and drawing on Resource Base View (RBV henceforth) (Barney, 1991), this work first explores how input additionality, referred to the amount of additional inputs, and network additionality, understood as networking or cooperation, generated by the policies to support innovation affect the EO of companies that receive the support. Then we investigate if those links are moderated by the family nature of those companies. To perform this analysis, we analyze survey data from 115 Mexican companies. We focus on Mexico by several reasons. First, because in Mexico small and medium

companies have limited access to financial resources and are heavily reliant on government support to generate innovation (Andrade et al., 2018). In addition, most of the studies research on the topic have been conducted in European countries and the United States, while other geographical areas, such as Latin-American countries, remain under-researched (Hernández-Linares and López-Fernández, 2018). Finally, as in many other countries (Sharma et al., 2012; Villalonga and Amit, 2009), the majority of Mexican firms are family businesses (Ramírez-Solís et al., 2016). This study contributes to the literature in various important aspects. First, to our knowledge our study by the first time provides empirical evidence of the positive effect of the additionalities generated by the policies supporting innovation in companies' EO. Therefore, this study contributes to previous recent literature on additionalities that has taken other different approaches (e.g., Czarnitzki and Delanote, 2017a; Czarnitzki and Hussinger, 2017b; Lucena, Piquero and Vicente, 2019). Second, to the best of our knowledge, there is no previous research considering the status of being a family firm, and therefore this is the first one analyzing the moderating role of being a family firm on the relationship between additionalities and EO. Third, it is the first study to look at these issues focusing on an advanced developing economy, and although our empirical study employs a sample of companies from Mexico, considering that Mexico is a representative example of the Latin-American region (Ramírez-Solís et al., 2016), our findings may be considered relevant beyond the Mexican setting to countries with a similar culture.

2 | CONCEPTUAL BACKGROUND AND HYPOTHESES

2.1 | The impact of additionalities on EO

Governments have an interest in R&D&I activities because of the benefits they can generate in companies and, consequently, in the national competitiveness (Buisseret et al., 1995; Davenport et al., 1998) and in the technological and economic development (Wanzenböck et al., 2013). The increase in innovation policies and the establishment of public R&D&I support programs has generated a growing interest in evaluating their effectiveness (Dimos and Pugh, 2016; García-Quevedo, 2004; OECD, 2006), understood as the changes that they can generate in the innovation

behavior of the companies (Clarysse et al., 2009; Hsu et al., 2009; Wanzenböck et al., 2013). The additionality framework (Breschi et al., 2009; Luukkonen, 2000) allow us to perform this evaluation by identifying the additional effects (Meuleman and De Maeseneire, 2012; OECD, 2006) that public R&D&I support programs generate in companies (Luukkonen, 2000).

We focus on two types of additionalities: input additionality and network additionality. Input additionality is defined as “on the degree to which public efforts spur additional private R&D&I efforts” (Clarysse et al., 2009, p. 1519). This resource-based notion of additionality assumes a direct association between primary “innovation inputs” and respective payoffs (Falk, 2007). However, this is an oversimplified idea because, on the one hand, additional innovation resources do not inevitably result in an increment in innovation output, and on the other hand, innovations are not merely the result of increased investment in tangible assets (Falk, 2007).

To overcome this oversimplification, we also put the focus on behavioral additionality that seeks to measure changes in behavior that improve the competitiveness of companies (Davenport et al., 1998), and allows a more efficient transformation of inputs into innovation results (Falk, 2007). While the input additionality establishes a direct relationship between government support and results, behavioral additionality allows us to consider that the aid generates effects that last beyond the project's completion period and that is integrated into the capacities of companies (OECD, 2006) and provides us a complementary measure of short-run policy of R&D&I subsidies (Busom and Fernández- Ribas, 2008). Despite literature lacks a common definition and a sound, accepted operationalization for behavioral additionality (Gok and Elder 2012), our literature review shows that the most studied type of behavioral additionality is the generation of networks or cooperation, known as network, scope or cooperation additionality (Afcha, 2011; Autio et al., 2008; Busom and Fernández-Ribas, 2008; Davenport et al., 1998; Falk, 2007; Hsu et al., 2009; Knockaert et al., 2014; OECD, 2006; Wanzenböck et al., 2013), that “explores the extent to which a firm extends its network of external sources to the innovation process” (Knockaert et al., 2014, p. 378). Therefore, and considering that collaborative firm–firm research networks are common in Mexico (Andrade Rojas et al., 2018), this last type of behavioral additionality is the one employed in this research.

In short, we research the influence of input and network additionalities in EO because EO represents a strategic position (Wales, 2016) which can permeate all levels of the organization (Covin and Slevin, 1991) and constitutes a clear antecedent of innovation (Arunachalam et al., 2018; Arzubiaga et al., 2018; Kollmann and Stöckmann, 2014; Moreno and Casillas, 2008; Zhou et al., 2005) and firm performance (Rauch et al., 2009; Rosenbusch et al., 2013).

2.1.1 Input additionality and EO

Input additionality relates public intervention to its impact on the firm's resources (Falk, 2007) since it "measures whether, and to which extent, firms increase their private spending on innovation-related activities when supported, i.e. whether the firm itself spends at least one additional Euro on the research project for every Euro received in subsidy" (Knockaert et al., 2014, p. 377). That implies that support programs encourage companies to increase the resources dedicated to R&D&I activities. In turn, this increased innovation effort can influence EO, since R&D correlates with three dimensions of EO, namely, innovativeness, risks-taking, and proactiveness (Block, 2012).

RBV suggests that the firm's resources and capabilities have an influence on its strategic behavior (Teece et al., 1997; Wernerfelt, 1984). In this vein, internal resources and capabilities determine "a firm's ability to engage in entrepreneurial behavior" because EO is a strategic approach that requires the intensive use of resources (Kyrgidou and Spyropoulou, 2012; Monteiro et al., 2017; Stam and Elfring, 2008; Un and Sánchez-Montoro, 2010). Indeed, the positive effect of different types of resources and capabilities (e.g., financial resources or resources of franchisor; technological capabilities) on EO has been confirmed in a handful of empirical works (Chien, 2014; Filser et al., 2014; Miao et al., 2017; Monteiro et al., 2017; Ruiz Ortega et al., 2013; Sciascia et al., 2006). However, not all resources have similar value for EO. Specifically, Covin and Slevin (1991, p. 16) identified "financial resources devoted toward R&D" as especially critical in improving EO. Besides, Covin and Slevin (1991) also identifies firms' ability to identify opportunities and implement innovations. Therefore, we expect that when a firm is able to allocate more resources on R&D&I activities and to be involved in more R&D activities or project, their EO will be improved.

Hypothesis 1: Input additionality positively influences EO.

2.1.2 Network additionality and EO

Network additionality “denotes the impact of public R&D support on the collaboration and networking behavior of firms” (Wanzenböck et al., 2013, p. 71). In other words, network additionality occurs when the likelihood of cooperating with other organizations for innovation increases as a result of receiving public support (Busom and Fernández- Ribas, 2008). This increase in the firm’s propensity to cooperate with other firms is important because there is a growing evidence that a company’s ability to leverage external networks efficiently has become a major critical success factor (Knockaert et al., 2014).

The RBV highlighted the role of intangible resources in the development of an EO (Monteiro et al., 2017). In this sense, firms adopting a high EO seem use not only their internal resources, but also their networking capability to access network resources needed for new combinations of productive factors in order to develop new routines, competencies, and technologies (Mu and Di Benedetto, 2012). That is, the resources required by a high EO can be acquired through external networks, and the access to external sources of resources allows organizations to acquire knowledge and recognize entrepreneurial opportunities (Song et al., 2017) as well as the recombination of new ideas, leading to more synergies, thus promoting innovation performance (Tojeiro-Rivero and Moreno, 2019). Moreover, Covin and Miller (2014) show that entrepreneurial behaviors require a mix of several links to reduce risk and identify the development of new initiatives. Given that innovation subsidies have a significant influence on firms’ collaboration (e.g., Afcha, 2011; Kang and Park, 2012), and considering the above arguments, we propose:

Hypothesis 2: Network additionality positively influences EO.

2.2 | The moderating role of family business status between additionalities and EO

A family business is “one in which the family, as broadly defined, either has significant ownership or management control” (Lee 2006, p. 104), and where the involvement of the family provides a singular configuration of resources and capabilities (human capital, social capital, patient financial capital, survivability capital, and governance structures) (Habbershon and Williams, 1999; Sirmon and

Hitt, 2003). This singular configuration seems to have relevant implications affecting the family firms' strategic behavior (Carney et al., 2015) and EO (Hernández-Linares and López-Fernández, 2018). Inasmuch as, empirical evidence shows that the family business status moderates the relationships between EO and some of its antecedents, such as learning orientation (Hernández- Linares et al., 2018), we think that the relationships between input and networkadditonalities and EO are likely to be influenced by the family nature of the firm, as we explain with detail below.

2.2.1 The moderating role of FF in the relationship between input additonality and EO

The family nature of a company implies the concern for the extended preservation of the business for future generations, and consequently lengthens the time horizon (Chen and Hsu, 2009; Le Breton-Miller and Miller, 2011). This seems to have contradictory consequences. On the one hand, family firms tend to exclude external investors that could increase their financial capital because they do not want to erode their ability to control the company. This means, that family firms' financial resources can be constrained to family's resources (Sirmon and Hitt, 2003), which is in line with the trend of family firms to invest fewer financial resources in R&D&I than non-family firms (Brinkerink and Bammens, 2018; Duran, 2012). On the other hand, family businesses are encouraged to allocate resources to entrepreneurial initiatives since the survival of the company depends on its ability to enter new markets and revitalize the company to create new companies (Zahra et al., 2004). In this sense, Chrisman and Patel (2012) argue that the length of time horizon of family firms may heighten their willingness to invest in R&D projects, in what is called patient financial capital (Sirmon and Hitt, 2003). This long-term orientation is also very relevant for firms' EO (Covin and Slevin, 1991). In line with Chrisman and Patel (2012) and Covin and Slevin (1991) and considering that public R&D&I support programs generate greater financial investment and an increased innovation effort in the company receiving the aid, it could be expected that family firms greater transforming efficiency (Durand et al., 2012) will lead to a higher EO.

Hypothesis 3: The family firm status positively moderates the association between input additonality and EO, such the positive relationship between input additonality and EO will be stronger for family firms than for non-family firms.

2.2.2 The moderating role of FF in the relationship between network additionality and EO

EO is a strategy that consumes resources (Covin and Slevin, 1991) and that requires companies to be able to identify opportunities and implement innovations. However, family firms are characterized by some resource constraints, such as human and financial, that they must compensate in order to achieve a sustainable competitive advantage (Sirmon and Hitt, 2003). Getting involved in a network is a common way for companies to access resources and capabilities complementary to their own assets. However, family firms may have problems in using networks by a double reason (Sirmon and Hitt, 2003). Firstly, successful management of network relationships to obtain the necessary resources is a complex and demanding task (Andrade Rojas et al., 2018) and family firm may suffer for their problems to attract the talent needed to do so. Secondly, network additionality implies the formal generation of links with other actors but given that family firms mainly establish social or personal relationships (Basley, 2007; Graves and Thomas, 2008), they would not take advantage of the generation of formal networks. Evidence (De Massis et al., 2013; Nieto et al., al, 2015; Serrano-Bedia et al., 2016) indicates that family businesses are less prone to use external sources to acquire knowledge and/or collaborate and that they only do so when they can preserve their socioemotional wealth (Gómez-Mejía et al., 2011), being this defined as “non-financial aspects of the firm that meet the family’s affective needs, such as identity, the ability to exercise family influence, and the perpetuation of the family dynasty” (Gómez-Mejía et al., 2007, p. 106).

Hypothesis 4: The family firm status negatively moderates the association between network additionality and EO, such the positive relationship between network additionality and EO will be weaker for family firms than for nonfamily firms.

3 | METHODS

In the case of Mexico, there is no database that captures the information on the effects of innovation policies using the framework of input additionality and network additionality. Hence, and in line with other studies (Autio et al., 2008; Knockaert et

al., 2014), we obtained data through an ad-hoc questionnaire. The questionnaire was written originally in English, then translated to Spanish and, as is common in the literature (e.g., Hernández-Linares et al., 2018), it was finally translated back into English to check for consistency. The Spanish version of the questionnaire was pre-tested in order to verify the clarity of the questions, the understanding of the terms, the structure of the survey and its ease to answer it. To carry out this pre-test, we applied the questionnaire to two technical project managers benefited by the Programa de Estímulos a la Innovación (PEI), which is one of the main public R&D&I support programs in Mexico. Then, the questionnaire was applied between October 2015 and February 2017 to 154 firms in the State of Jalisco (the second biggest economy in México) that received grants from different government programs to support innovation (namely PEI, Alberta and Prosoft programs). Literature has shown that the inclusion of various programs to identify the impact of support programs is an accepted practice (e.g. Autio et al., 2008; Huergo and Moreno, 2017). In addition, other authors pointed out that due to the cumulative nature of behavioral addititonality, empirical work should focus more on the evaluation of program portfolios and their interactions than on individual support schemes (Falk, 2007). Finally, we surveyed companies that were linked with the Entrepreneurship and Innovation Park of the Tecnológico de Monterrey Guadalajara campus and that received governmental support for R&D&I activities in the last 5 years.

The questionnaire was responded by 115 Mexican companies. The support of the Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología del Estado de Jalisco-COECTYJAL- (Mexico) and the support of the Tecnológico de Monterrey explains the high response rate (74%).

All constructs were measured using Likert-type scales with a 7-point response format anchored by 1 = “strongly disagree” to 7= “strongly agree” and were averaged, unless otherwise noted.

Dependent variable: Entrepreneurial orientation. (Cronbach alpha = 0.896). We adopted the three – component (innovativeness, proactiveness and risk taking), unidimensional conceptualization of EO by Miller (1983) and Covin and Slevin (1989). Specifically, we employ the version used by Kellermanns and Eddleston (2006) or Kellermanns, Eddleston, Barnett, and Pearson (2008).

Independent variables: Input additionality (Cronbach alpha = 0.803). Given that archival measure of the impact of policy support are not available, we use the perceptual 4-item scale developed by Clarysse et al. (2009). Network additionality (Cronbach alpha = 0.817). We used the 3-item scale developed by Knockaert et al. (2014), which is based on the work of Clarysse et al. (2009).

Moderating variable: Family business status. Given the lack of a family business database in Mexico, and in line with recent studies (e.g., Hernández-Linares et al., 2018), we asked the CEOs whether or not they perceived their firm as a family business, which allowed us to capture the essence of being a family firm (Chua et al., 1999). Thus, 33.60% of the firms included in our sample were identified as family business.

We included three controls variables in our analysis to avoid that the results are biased (Blumberg et al., 2014). First, (e.g., Engelen et al., 2014) we controlled for firm size, using a dichotomous variable with 1 if < 250 employees and 0 otherwise. This control variable was included because larger firms might have more slack to engage in entrepreneurial activities (Kellermanns and Eddleston, 2006), but smaller firms might be more agile and can pursue entrepreneurial initiatives with more speed and success (Rauch et al., 2009). We then controlled by industry (e.g., Engelen et al., 2014) because the industry sector may imply different organizational and environmental characteristics (Wiklund and Shepherd, 2005). Industry was controlled by using a dichotomous variable with 1 = manufacturing sector, and 0 = otherwise. Finally, we controlled for experiential learning, referred to the improve of skills to perform certain tasks as experience is accumulated because “organizations develop and improve skills to perform a certain task as experience is accumulated” (Clarysse et al., 2009: 1518). We measured as the number of projects which had been financed by the company with public support for innovation in last five years (e.g., Clarysse et al., 2009).

To try to ensure the validity and reliability of our measures, scales previously validated in the literature were used and pre-tested. The measures of all constructs demonstrated acceptable reliability, with associated alphas that clearly surpass the threshold point of 0.7 (Nunnally and Bernstein, 1994). Composite reliability was higher than .7666, exceeding the 0.70 benchmark (Nunally, 1978).

All items of the three constructs show high loadings in confirmatory factor analyses (CFA) performed, except the second item of network additionality that was dropped. This suggests that the items in each construct are empirically related and constitute distinct unidimensional constructs.

In order to test our measures for discriminant validity in line with recent studies (e.g. Andrade Rojas et al. 2018) we have calculated the square roots of AVEs for our dependent and independent variables (Table 1). The results show that, for all constructs, each correlation of one construct with another is smaller than the square roots of its AVE, indicating discriminant validity for our measures (Fornell and Larcker, 1981), so our measured concepts differ significantly from each other (Bagozzi and Phillips, 1982).

Table 1: Discriminant validity of the constructs

Construct	Input Additionality	Network Additionality	EO
Input Additionality	.6985		
Network Additionality	.570	.7909	
EO	.647	.579	.73351

We also conducted a CFA of our measurement model. This three-factor CFA model included items for our hypothesized theoretical constructs. Each item was allowed to only load on one construct for which it was an indicator. Item loadings were as hypothesized and were significant (all at $p < 0.001$). Results indicated that a three-factor model fitted the data moderately well, except for the RMSEA that is above the .08 threshold. However, this can be considered acceptable (Schumaker and Lomax, 2010) given the small size of the sample and the small number variables in the model (Kenny and McCoach, 2003) ($\chi^2 = 106.428$, $df = 58$, $p < 0.001$, $CFI = 941$, $IFI = 942$, $TLI = 920$, $GFI = 874$, $AGFI = 803$, and $RMSEA = .086$).

4 | RESULTS

The descriptive statistics and zero order correlations among the variables used in the regression analyses are presented in Table 2. All correlation coefficients are

smaller than the recommended threshold of .65 (see Table 2) (Tabachnick and Fidell, 2012), and the variance inflation factors are smaller than 1.94, well below the suggested cut-off value of 5 (O'Brien, 2007), suggesting that multicollinearity is not a concern (Hair, Anderson, Tatham, and Black, 1998). Finally, the variables were converted to z-scores before creating the interaction terms (Aiken and West, 1991) to minimize any remaining risk of multicollinearity.

Table 2: Correlations

Variables	Mean	S. D.	1	2	3	4	5	6
EO (1)	5.370	1.366						
MIPYME (2)	-.82	.388	-.009					
Manufacturing sector (3)	.35	.478	.035	-,127 [†]				
Experiential Learning (4)	2.300	4.042	-.050	-,244**	,099			
Input additionality (5)	5.300	1.473	.455***	-,176*	,218*	-,040		
Network additionality (6)	5.087	1.906	.520***	-,144 [†]	,159*	-,126 [†]	,651***	
Family business status (7)	.350	.478	-.036	,203*	,157*	-,087	-,062	-,072

n = 115; [†]p < .1; * p < .05; ** p < .01; *** p < .001

Furthermore, as our study relies on single informants, we have applied a series of procedures in order to minimize the risk of common method variance. The anonymity of the respondents was protected (Arend, 2014) by sending a letter of confidentiality as a measure to diminish the tendency to provide socially desirable responses. We also ensure the correct wording of the questions to minimize ambiguity which was reinforced by our pre-test. Finally, we placed independent and dependent scale items far apart to prevent respondents from intuiting relationships between variables (Arend, 2014). Similar to other works (e.g. Kesidou and Demirel, 2012), we performed a Harman's (1967) single-factor test using the procedure suggested by Podsakoff and Organ (1986). All items of the independent, dependent, and control variables were entered into a factor analysis; 4 factors with eigenvalues greater than 1.0 were identified, accounting for 63.701% of the variance. As no

single method factor emerged, common method bias seems not to be a serious problem for this study.

Table 3: Results of linear regression analysis: four models[†]

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Variables	B (S.E.)	B (S.E.)	B (S.E.)	B (S.E.)
MIPYME	-0.018 (.857)	0.090 (.289)	.089 (.304)	.089 (.292)
Manufacturing sector	0.039 (.687)	-0.070 (.395)	-.071 (.402)	-.060 (.459)
Experiential Learning	-0.058 (.554)	0.039 (.644)	.039 (.644)	.046 (.574)
Input additionality		.226* (.036)	.226* (.037)	.235* (.024)
Network additionality			.402*** (.000)	.386*** (.000)
Family business status (FB)				.004 (.966) .001 (.986)
Input additionality*FB				.367*** (.001)
Network additionality*FB				-.329* (.003)
ΔR ²	.004	.303***	.000	.076**
R ²	.004	.307	.307	.383
Adjusted R ²	-.023	.275	.268	.337
ΔF (significance)	.164 (.921)	23.794 (.000)***	.002 (.966)	6.561 (.002)**

[†]p < .1; * p < .05; ** p < .01; *** p < .001 [¥]Standardized regression weights N = 115

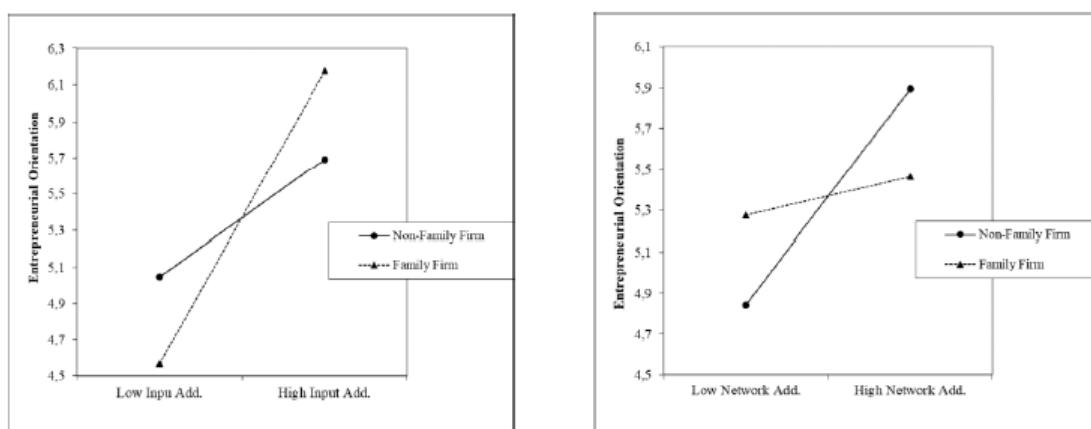
The proposed theoretical model was tested by a hierarchical regression analysis, (Table 3). In Model 1, we included the three control variables, but none was significantly related to EO. In order to test Hypotheses 1 and 2, we entered the two additionality-related variables (input additionality and network additionality) in Model 2. A significant change in R² was observed (DR² = .303, p < .001). Input additionality had a significant impact on firms EO (b = .309, p < .05), supporting

the first research hypothesis, while network additivity ($b = .549$, $p < .001$) had a significant positive effect on firm EO, as posited by the second hypothesis.

Next, in order to test the Hypotheses 3 and 4, we first entered the moderator variable (family business status) in Model 3 and then the two interaction terms in Model 4. While the change observed in R² was not significant in Model 3 ($\Delta R^2 = .000$, n.s.), such change was significant in the Model 4 ($\Delta R^2 = .076$, $p < .05$). The family business status ($b = .367$, $p < .01$) had a significant effect on the relationship between input additivity and firms EO, as posited by the hypothesis 3. The hypothesis 4 was also supported, given the significant effect of family business status on the network additivity EO link was negative ($b = -.329$, $p < .05$), as we had hypothesized.

To facilitate interpretation of the moderation effects, the two significant interactions were plotted (Figure 1). The interaction between input additivity and EO shows that at low levels of input additivity, family businesses generate less EO than non-family companies. However, at high levels of input additivity, family businesses carry out more EO than non-family businesses. When the effects of the gradients are tested, the results suggest that non-family companies ($t = 2.270$; $p < .05$) and family businesses ($t = 4.059$ $p < .001$) have a significant and positive interaction on the relationship between input additivity and corporate entrepreneurship, although the effect of being a family business is more intense.

Figure 1: Interactions: Input and Network Additionalities



The significant interaction effect between network analysis and family business status shows that at low levels of network additivity, family businesses promote higher levels of EO than non-family companies whereas at high levels of network

additionality, family businesses generate less EO than non-family businesses. The gradient test reveals that the positive slope between network additionality and EO is significant for non-family companies ($t = 3.726$; $p <.000$) but not for family businesses ($t = .478$, n.s.) suggesting that family firms' EO is not influenced by the increase of network additionality.

5 | DISCUSSION

Drawing on RBV and innovation and family firm literatures, this work advances our knowledge on how the input and network additionalities generated by public support for firm innovation improve entrepreneurial orientation of Mexican companies. We further analyze the moderating influence of family business status and shed light on the differential ability of family firms in transforming input and network additionalities in EO.

Our results first highlight the importance of additionalities on EO. Input additionality measures the increase in companies' available resources and ability to innovate and identify opportunities derived from government subsidies. Our results confirm that this increased innovation effort leads to an improved EO confirming the positive effect of having more resources devoted to R&D&I activities on EO (Chien, 2014; Covin and Slevin, 1991; Filser et al., 2014; Kreiser, 2011; Miao et al., 2017; Sciascia et al., 2006). Network additionality measured the establishment of formal links with other actors, helping companies to be in contact with more partners from whom they can obtain information to improve their learning opportunities (Kreiser, 2011) which in turn boost their EO. The results confirm that the "boundary expansions of a firm's knowledge sources and resource networks" (Andrade Rojas et al., 2018, p. 118) and the consequent access to knowledge constitutes a key resource for recognizing, pursuing, and taking advantage of entrepreneurial opportunities (Randolph et al., 2017), that is, to be an entrepreneurial firm. Therefore, both types of additionalities positively and significantly

impact the EO of companies that have received subsidies to support innovation. This result points towards a successful implementation of the R&D&I public supporting tools in the Mexican context as they have allowed to make a difference for

the companies (Afcha, 2011b; Dimos and Pugh, 2016; García-Quevedo, 2004; Herrera and Heijs, 2007; OECD, 2006; Teirlinck and Spithoven, 2012) making them more entrepreneurial oriented. Although there was also contradictory empirical evidence depending on the dimensions that public policy impacts on, the present analysis adds evidence to the positive effect of public policies to support research, development and innovation in fostering EO.

Second, the familiar character of the companies matters, as has been also confirmed. On the one hand, while both family and non-family firms are able of transforming more input additionality into more EO, family businesses generate more EO for the same input additionality but only when a big increase in company's innovation effort derived from public support is present. This result seems that only if the family firm is really committed with innovation strategy, that is, if they make an important innovation effort devoting financial resources and deploying an active strategy of identifying and developing opportunities, they are able of more efficiently transforming the input additionality into EO. However, if the family firm generate a low input additionality, showing a limited commitment with the innovation strategy, their results are poorer than those of non-family businesses. This result shed light to previous results that points towards a transformative efficiency of family firms (Durand et al., 2012) highlighting that for this transformative efficiency to be present, the family firm has to be ready to invest and deploy all their abilities. That is, ability and willingness must to be present at the same time.

On the other hand, family firms seem not to be sensitive to changes in the level of network additionality while, conversely non-family firms are able of transforming a higher networking in more EO.. This result suggests that network additionality force family businesses to be involved with other actors more intensively and formally than desired, highlighting their limitations (Sirmon and Hitt, 2003). In some way it seems that they are formally involved in networks, but they don't have a real implication on that networks harming their ability to increase their EO. This may be due to the vision of family firms about collaboration agreements and how they tend to see them as an option only in controlled and safe contexts (De Massis et al., 2013; Nieto et al., 2015; Serrano-Bedia et al., 2016). Thus, when network additionality is "imposed" by the conditions of the subsidy received, they could feel that situation as a loss of control and a threat of their socioemotional wealth (Gómez-Mejía et al,

2011), that negatively affects their capacity to leverage the networks generating more EO.

6 | RESEARCH IMPLICATIONS

Our findings contribute to the literature in multiple ways. First, our results confirm the positive effect of input and network additionalities on the EO of the firm that receive the subsidy. This contributes to the development of EO literature because, to our best knowledge, previous literature has not explored the effects of R&D&I support programs on EO. Second, for the first time the moderator effect of the family character of the firm on these relationships is empirically confirmed. The moderating effect of the family nature of the companies on both relationships is significant, albeit with different signs: positive in the relationship between input additionality and EO but negative in the relationship between network additionality and EO. Third, the additionality approach has been applied in a very limited way in the case of Mexico and Latin America, and the limited examples of evaluation of the R&D&I support programs have mainly used input additionality, with limited examples of evaluation of behavioral additionality. Therefore, our work addresses the call for further research on both the effect of public support for innovation and the EO's antecedents in under-research contexts, such as Latin-American (Hernández-Linares and López-Fernández, 2018).

REFERENCES

- Afcha, S.M., 2011. Behavioural additionality in the context of regional innovation policy in Spain. *Innovation: Management, Policy & Practice*, 13(1), 95-110.
- Aiken, L.S., West, S.G., 1991. Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions. Newbury Park, Sage.
- Andrade Rojas, M.G., Ramírez Solís, E.R., Zhu, J.J., 2018. Innovation and network multiplexity: R&D and the concurrent effects of two collaboration networks in an emerging economy. *Research Policy*, 47, 1111-1124.

- Arend, R.J., 2014. Entrepreneurship and dynamic capabilities: How firm age and size affect the “capability enhancement-SME performance” relationship. *Small Business Economics*, 42(1), 33-57.
- Arzubiaga, U., Kotlar, J., De Massis, A., Maseda, A., Iturralde, T., 2018. Entrepreneurial orientation and innovation in family SMEs: Unveiling the (actual) impact of the board of directors. *Journal of Business Venturing*, 33(4), 455-469.
- Arunachalam, S., Ramaswami, S.N., Herrmann, P., Walter, D., 2018. Innovation pathway to profitability: the role of entrepreneurial orientation and marketing capabilities. *Journal of the Academy Marketing Science*, 46, 744-766.
- Autio, E., Kanninen, S., Gustafsson, R., 2008. First- and second-order additionality and learning outcomes in collaborative R&D programs. *Research Policy*, 37(1), 59-76.
- Bagozzi, R. P., & Phillips, L. W. 1982. Representing and testing organizational theories: a holistic construal. *Administrative Science Quarterly*, 27, 459-489.
- Barney, J., 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17, 99-120.
- Basly, S. (2007). "The Internationalization of Family SME: An Organizational Learning and Knowledge Development Perspective," *Baltic Journal of Management* 2(2), 154-180.
- Baum, C.F., Schaffer, M.E., Stillman, S., 2002. IVENDOG: Stata Module to Calculate Durbin-Wu-Hausman Endogeneity Test After ivreg. Boston College Department of Economics (accessed 05.08.19) <http://ideas.repec.org/c/boc/bocode/s429401.html>
- Block, J.H., 2012. R&D investments in family and founder firms: An agency perspective. *Journal of Business Venturing*, 27(2), 248-265.
- Blumberg, B.F., Cooper, D.R., Schindler, P.S., 2014. *Business Research Methods* (4th ed.). McGrawHill, New York.
- Breschi, S., Cassi, L., Malerba, F., Vonortas, N.S., 2009. Networked research: European policy intervention in ICTs. *Technology Analysis & Strategic Management*, 21, 833-857.

- Brinkerink, J., Bammens, Y., 2018. Family influence and R&D spending in Dutch manufacturing SMEs: The role of identity and socioemotional decision considerations. *Journal of Product Innovation Management*, 35, 588-608.
- Buisseret, T.J., Cameron, H.M., Georghiou, L., 1995. What difference does it make? Additionality in the public support of R&D in large firms. *International Journal of Technology Management*, 10, 587-600.
- Busom, I., Fernández-Ribas, A., 2008. The impact of firm participation in R&D programmes on R&D partnerships. *Research Policy*, 37(2), 240-257.
- Calabró, A., Vecchiarini, M., Gast, J., Campopiano, G., Massis, A., Kraus, S., 2019. Innovation in family firms: A systematic literature review and guidance for future research. *International Journal of Management Reviews*, 21(3), 317-355.
- Calderón Madrid, A. (2010). A Micro-econometric Analysis of the impact of Mexico's R&D Tax Credit Program on Private R&D Expenditure, (June), 1-42.
- Carney, M., Van Essen, M., Gedajlovic, E.R., Heugens, P.P.M.A.R. 2016. What do we know about private family firms? A meta-analytical review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39, 513-544.
- Catozzella, A., Vivarelli, M., 2016. The possible adverse impact of innovation subsidies: some evidence from Italy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(2), 351-368.
- Chen, H.L., Hsu, W.T., 2009. Family ownership, board independence, and R&D investment. *Family Business Review*, 22, 347-62.
- Chien, S-Y., 2014. Franchisor resources, spousal resources, entrepreneurial orientation, and performance in a couple-owned franchise outlet. *Management Decision*, 52, 916-933.
- Chua, J.H., Chrisman, J.J., Sharma, P., 1999. Defining the family business by behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(4), 19-39.
- Clarysse, B., Wright, M., Mustar, P., 2009. Behavioural additionality of R&D subsidies: A learning perspective. *Research Policy*, 38(10), 1517-1533.

- Covin, J.G., Miller, D., 2014. International entrepreneurial orientation: Conceptual considerations, research themes, measurement issues, and future research directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38, 11-44.
- Covin, J.G., Slevin, D.P., 1991. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 7-25.
- Czarnitzki, D., Licht, G., 2006. Additionality of public R&D grants in a transition economy: The case of Easter Germany. *Economics of Transition*, 14, 101-131.
- Davenport, S., Grimes, C., Davies, J., 1998. Research collaboration and behavioural additionality: A New Zealand case study. *Technology Analysis & Strategic Management*, 10, 55-68.
- Davidson, R., Mackinnon, J., 1983. *Estimation and Inference in Economics*. Oxford University Press, New York.
- De Massis, A., Frattini, F., Lichtenhaler, U., 2013. Research on technological innovation in family firms: Present debates and future directions. *Family Business Review*, 26, 10-31.
- Dimos, C., Pugh, G., 2016. The effectiveness of R&D subsidies: A meta-regression analysis of the evaluation literature. *Research Policy*, 45, 797-815.
- Dumont, M., 2017. Assessing the policy mix of public support to business R&D. *Research Policy*, 46, 1851-1862.
- Duran, P., Kammerlander, N., Van Essen, M., Zellweger, T., 2016. Doing more with less: innovation input and output in family firms. *Academy of Management Journal*, 59, 1224-1264.
- Engelen, A., Kube, H., Schmidt, S., Flatten, T.C., 2014. Entrepreneurial orientation in turbulent environments: The moderating role of absorptive capacity. *Research Policy*, 43, 1353-1369.
- Falk, R., 2007. Measuring the effects of public support schemes on firms' innovation activities survey evidence from Austria. *Research Policy*, 36, 665-679.
- Filser, M., Eggers, F., Kraus, S., Málovic, E., 2014. The effect of financial resource availability on entrepreneurial orientation, customer orientation and firm performance in an international context: an empirical analysis from Austria and Hungarian. *Journal of East European Management Studies*, 19, 7-30.

- Fornell, C., Larcker, D.F., 1981. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18, 39-50.
- García-Quevedo, J., 2004. Do public subsidies complement business R&D? A meta-analysis of the econometric evidence. *Kyklos*, 57, 87-102.
- Gok, A., Edler, J., 2012. The use of behavioural addititonality evaluation in innovation policy making. *Research Evaluation*, 21(4), 306-318.
- Gómez-Mejía, L.R., Cruz, C., Berrone, P., De Castro, J., 2011. The bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms. *The Academy of Management Annals*, 5(1), 653-707.
- Graves, C., and J. Thomas (2008). "Determinants of the Internationalization Pathways of Family Firms: An Examination of Family Influence," *Family Business Review* 21(2), 151-167.
- Greene, W.H., 2003. *Econometric Analysis*. Pearson Education.
- Guisado-González, M., Ferro-Soto, C., Guisado-Tato, M., 2016. Assessing the influence of differentiation strategy and R&D subsidies on R&D cooperation. *Technology Analysis & Strategic Management*, 28(7), 857-868.
- Habbershon, T.G., Williams, M.L., 1999. A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms. *Family Business Review*, 12, 1-25.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., Black, W.C., 1998. *Multivariate Data Analysis*. Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Hamilton, B.H., Nickerson, J.A., 2003. Correcting for endogeneity in strategic management research. *Strategic Organization*, 1, 51-78.
- Harman, H.H., 1967. *Modern Factor Analysis*. University of Chicago Press, Chicago, IL.
- Hernández-Linares R., Kellermanns F.W., López-Fernández M.C., 2018. A note on the relationships between learning, market, and entrepreneurial orientations in family and nonfamily firms. *Journal of Family Business Strategy*, 9, 192-204.
- Hernández-Linares, R., López-Fernández, M.C., 2018. Entrepreneurial orientation and the family firm: Mapping the field and tracing a path for future research. *Family Business Review*, 31, 318-351.

- Hitt, M.A., Ireland, R.D., Camp, S.M., Sexton, D.L., 2001. Guest editors' introduction to the special issue Strategic entrepreneurship: Entrepreneurial strategies for wealth creation. *Strategic Management Journal*, 22, 479-491.
- Hsu, F.-M., Horng, D.-J., Hsueh, C.-C., 2009. The effect of government-sponsored R&D programmes on additionality in recipient firms in Taiwan. *Technovation*, 29, 204-217.
- Huergo, Elena & Moreno, Lourdes, 2017. Subsidies or loans? Evaluating the impact of R&D support programmes. *Research Policy*, 46, 1198-1214.
- Kang, K., Park, H., 2012. Influence of government R&D support and inter-firm collaborations on innovation in Korean biotechnology SMEs. *Technovation*, 32, 68-78.
- Kellermanns, F.W., Eddleston, K.A., 2006. Corporate entrepreneurship in family firms: A family perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30, 809-830.
- Kellermanns, F. W., Eddleston, K. A., Barnett, T., & Pearson, A. 2008. An exploratory study of family member characteristics and involvement: Effects on entrepreneurial behavior in the family firm. *Family Business Review*, 21, 1-14.
- Kenny, D. A., McCoach, D. B. 2003. Effect of the number of variables on measures of fit in structural equation modeling. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 10, 333-351.
- Kesidou, E., Demirel, P. 2012. On the drivers of eco-innovations: empirical evidence from the UK. *Research Policy*, 41: 862-870.
- Knockaert, M., Spithoven, A., Clarysse, B., 2014. The impact of technology intermediaries on firm cognitive capacity additionality. *Technological Forecasting and Social Change*, 81, 376-387.
- Kollmann, T., Stöckmann, C., 2014. Filling the entrepreneurial orientation–performance gap: The mediating effects of exploratory and exploitative innovations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38, 1001-1026.
- Kreiser, P.M., 2011. Entrepreneurial orientation and organizational learning: The impact of network range and network closure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35, 1025-1050.

- Le Breton-Miller, I., Miller, D., 2006. Why do some family businesses out-compete? Governance, long-term orientations, and sustainable capability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30, 731-746.
- López-Fernández, M.C., Serrano-Bedia, A.M., Gómez-López, R., García-Piqueres, G., 2011. *Estrategia y Comportamiento Innovador de las Empresas Familiares en Cantabria*. Publican Ediciones de la Universidad de Cantabria. Santander.
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G., 1996. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Lumpkin, G.T., Dess, G.G., 2001. Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and life cycle. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 429-451.
- Luukkonen, T., 2000. Additionality of EU framework programmes. *Research Policy*, 29(6), 711-724.
- Meuleman, M., Maeseneire, W., 2012. Do R&D subsidies affect SMEs' access to external financing? *Research Policy*, 41, 580-591.
- Miao, C., Coombs, J.E., Qian, S., Sirmon, D.G., 2017. The mediating role of entrepreneurial orientation: A meta-analysis of resource orchestration and cultural contingencies. *Journal of Business Research*, 77, 68-80.
- Miller, D., 1983. The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770-791.
- Miller, D., 2011. Miller (1983) revisited: A reflection on EO research and some suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 873-894.
- Moreno, A.M., Casillas, J.C., 2008. Entrepreneurial orientation and growth of SMEs: A causal model. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32, 507-528.
- Nahapiet, J., Ghoshal, S., 1998. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Nieto, M.J., Santamaría, L., Fernández, Z., 2015. Understanding the innovation behavior of family firms. *Journal of Small Business Management*, 53(2), 382-399.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

- Nunnally, J.C., Bernstein, I.H., 1994. The assessment of reliability. *Psychometric Theory*, 3, 248-292.
- O'Brien, R.M., 2007. A caution regarding rules of thumb for variance inflation factors. *Quality Quantity*, 41, 673-690.
- OECD, 2006. *Government R&D Funding and Company Behaviour. Measuring behavioural additionality*. OECD. Paris.
- Podsakoff, P.M., Organ, D.W., 1986. Self-reports in organizational research: Problems and perspectives. *Journal of Management*, 12(4), 531-544.
- Ramírez-Solís, E.R., Baños-Monroy, V.I., Rodríguez-Acevez, L.A., 2016. Family business in Latin America. The case of Mexico. In: Kellermanns, F.W., Hoy, F. (Eds.). 2016. *The Routledge Companion to Family Business*. New York: Routledge.
- Randolph, R.V., Li, Z., Daspit, J.J., 2017. Toward a typology of family firm corporate entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 55(4), 530–546.
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G.T., Frese, M., 2009. Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761-787.
- Rosenbusch, N., Rauch, A., Bausch, A., 2013. The mediating role of entrepreneurial orientation in the task environment-performance relationship. *Journal of Management*, 39(3), 633-659.
- Ruiz-Ortega, M. J., Parra-Requena, G., Rodrigo-Alarcón, J. and García-Villaverde, P. M. ,2013. Environmental dynamism and entrepreneurial orientation, *Journal of Organizational Change Management*, 26(3), 475-493.
- Schumacker, R.E., Lomax, R.G. 2010. *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling* (Third Edition). Routledge. New York NY.
- Sciascia, S., Naldi, L., Hunter, E., 2006. Market orientation as determinant of entrepreneurship: An empirical investigation on SMEs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(1), 21-38.
- Serrano-Bedia, A.M., López-Fernández, M.C., Garcia-Piquer, G., 2016. Analysis of the relationship between sources of knowledge and innovation performance in family firms, *Innovation*, 18(4), 489-512.

- Sharma, P., Chrisman, J.J., Gersick, K.E., 2012. 25 years of family business review: Reflections on the past and perspectives for the future. *Family Business Review*, 25(1), 5-15.
- Sirmon, D.G., Hitt, M.A., 2003. Managing resources: Linking unique resources, management, and wealth creation in family firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 339-358.
- Song, G., Min, S., Lee, S., Seo, Y., 2017. The effects of network reliance on opportunity recognition: A moderated mediation model of knowledge acquisition and entrepreneurial orientation. *Technological Forecasting and Social Change*, 117(C), 98-107.
- Stam, W., Elfring, T., 2008. Entrepreneurial orientation and new venture performance: The moderating role of intra-and extraindustry social capital. *Academy of Management Journal*, 51(1), 97-111.
- Szczygielski, K., Grabowski, W., Pamukcu, M.T. and Tandogan. V.S. 2017. Does government support for private innovation matter? Firm-level evidence from two catching-up countries, *Research Policy*, 46, 219-237.
- Tabachnick, B.G., Fidell, L.S., 2012. *Using Multivariate Statistics* (6th edition). Boston, MA: Pearson Education.
- Tojeiro-Rivero, D., Moreno, R., 2019. Technological cooperation, R&D outsourcing, and innovation performance at the firm level: The role of the regional context. *Research Policy*, 48(7), 1798-1808.
- Vergara Reyes, D.M., Heijs, J., 2013. El papel de las ayudas públicas para la innovación en las empresas del sector químico de México. Análisis micro. Altec: Asociación Latino-Iberoamericana de Gestión Tecnológica.
- Wales, W.J., 2016. Entrepreneurial orientation: A review and synthesis of promising research directions. *International Small Business Journal*, 34(1), 3-15.
- Wanzenböck, I., Scherngell, T., Fischer, M.M., 2013. How do firm characteristics affect behavioural additionalities of public R&D subsidies? Evidence for the Austrian transport sector. *Technovation*, 33(2-3), 66-77.
- White, H., 1980. A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica* 48, 817-838.

Williams, L. J., Cote, J. A., Buckley, M. R. 1989. Lack of method variance in self-reported affect and perceptions at work: Reality or artifact? *Journal of Applied Psychology*, 74, 462-468.

Zhou, K.Z., Yim, C.K. (Bennett), Tse, D.K., 2005. The effects of strategic orientations on technology- and market-based breakthrough innovations. *Journal of Marketing*, 69(2), 42-60.



SIMPÓSIO DE INVESTIGAÇÃO



TURISMO E LITERATURA: A SUSTENTABILIDADE E O DIGITAL

Coordenadora: Professora Rita Baleiro, Universidade do Algarve

Oradora Convidada: Professora: Adriana Coelho-Florent, Université Aix-Marseille

TURISMO SOMBRO COMO LIÇÃO DE MEMÓRIA: AS MARCAS DA DITADURA CIVIL-MILITAR DE 64 NA CIDADE DE SÃO PAULO

Adriana Coelho-Florent

Université Aix-Marseille

Elaborado na década de 1990 por John Lennon e Malcolm Foley, pesquisadores da Glasgow Caledonian University, o conceito de *dark tourism* ou turismo sombrio, vem sendo amplamente comentado nos últimos vinte anos. Para além da atração algo sensacionalista pelo macabro, o turismo sombrio aparece frequentemente ligado à patrimonialização de lugares de memória, podendo causar polêmicas quando se trata de rememorar regimes autoritários do século XX. No caso de São Paulo, as marcas deixadas pela luta contra a repressão da ditadura civil militar de 1964 oferecem possibilidades de roteiros memoriais que se tornaram indispensáveis no período conturbado que o Brasil vem atravessando.

O ponto de partida desta comunicação consiste no itinerário proposto pelo serviço de turismo social do SESC, intitulado *Caminhos da resistência – Memórias da Política Paulistana* que ocorreu no dia 9 de fevereiro de 2019. Embora baseado essencialmente na visita de espaços patrimonializados – tais como o Centro universitário Maria Antônia e o Memorial da resistência de São Paulo, o passeio também inclui uma forma de turismo literário e artístico através da presença de dois cantores que acompanham o grupo e vão cantando canções engajadas dos principais compositores da MPB (Música Popular Brasileira). Nossa proposta seria de enriquecer o percurso, particularmente no que se refere à reconstituição da vida quotidiana dos prisioneiros políticos, através de três obras de cunho autobiográfico do dramaturgo e diretor de teatro Augusto Boal (1931-2009), fundador do “Teatro do oprimido”: a peça *Torquemada* (1972) e os seus dois livros de memórias, *Milagre no Brasil* (1976) e *Hamlet e o filho do padeiro* (2000). Este recurso permite abrir o debate em torno do polêmico tema da tortura, elemento recorrente do turismo sombrio, nem sempre utilizado da melhor forma, tanto do ponto de vista ético quanto pedagógico. Concluiremos com uma reflexão em torno do papel do turismo literário na preservação da memória de regimes autoritários, atualmente evocados e até mesmo celebrados de maneira assustadoramente nostálgica nas mais diversas regiões do mundo.

Palavras-chave: Turismo sombrio; turismo literário e resistência, ditadura civil-militar de 64; São Paulo; Augusto Boal.

LITERATURA E SISTEMAS DE INFORMAÇÃO GEOGRÁFICA: REPRESENTAÇÕES LITERÁRIAS DE PORTUGAL CONTINENTAL ENTRE 1850 E 2020

Daniel Alves

IHC – Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa

Natália Constâncio

IELT – Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa

A literatura portuguesa inclui uma ampla variedade de representações da paisagem. O projeto Atlas das Paisagens Literárias de Portugal Continental nasceu em 2010, no IELT-FCSH-NOVA, concebido e coordenado por Ana Isabel Queiroz com o objetivo de estudar este rico manancial de informação. O projeto é atualmente coordenado por Daniel Alves (IHC-FCSH) e Natália Constâncio (IELT-FCSH), mas mantém o seu objetivo inicial de analisar as representações literárias das paisagens de Portugal continental, em obras publicadas entre meados do século XIX e a actualidade, recorrendo a uma metodologia colaborativa, interdisciplinar e digital. Abraçando a ideia de que os escritores também são cartógrafos, o projeto coloca o mapeamento dos textos literários como o ponto de partida para toda a metodologia desenvolvida e a análises elaboradas. As referências geográficas dentro do corpus são registadas numa base de dados, partilhada entre vários leitores / investigadores, sendo depois analisadas com recurso a um sistema de informação geográfica. O projeto tem semelhanças com outros projetos de mapeamento literário digital em todo o mundo (podemos referir, a título de exemplo, *A Literary Atlas of Europe* <http://www.literatratlas.eu/>, *Mapping Lake District Literature* <https://www.lancaster.ac.uk/spatialhum/> ou *Stanford Literary Lab* <http://litlab.stanford.edu/>), mas é mais abrangente na sua cronologia, na diversidade do corpus usado e mesmo no espaço geográfico analisado. O Atlas configura-se como uma metodologia de análise académica, que recorre a ferramentas digitais de recolha, organização, análise e visualização de dados, nomeadamente, bases de dados e sistemas de informação geográfica. É também um ponto de encontro de debate literário, uma ferramenta pedagógica para o ensino e um espaço lúdico com potencial de aplicação turística. É um projeto de cartografia literária e humanidades digitais, consubstanciado na aplicação web <http://litescape.ielt.fcsh.unl.pt/>). Nesta comunicação pretendemos apresentar a metodologia do projeto e discutir como uma perspetiva de humanidades digitais, assente na exploração de cartografia literária pode contribuir para o conhecimento da literatura sobre Portugal, mas também para o conhecimento sobre o território português e a evolução da sua paisagem nos dois últimos séculos.

Palavras-chave: Atlas das Paisagens Literárias de Portugal Continental; 1850-2020.

O OLHAR DO VIAJANTE E DO TURISTA EM REPRESENTAÇÕES DO COMÉRCIO DE RUA NO BRASIL POR DEBRET, GILBERTO FREYRE E CECÍLIA MEIRELES

Luís Romano

Universidade Federal do Sul e Sudeste do Pará

O comércio de rua existe no Brasil desde o período colonial, praticado por negros livres e por escravos. O objetivo deste estudo é mostrar modificações nesse comércio em cidades como Rio de Janeiro e Recife, do período imperial até o Estado Novo de Vargas, pontuando influências orientais, sobretudo islâmicas, introduzidas por escravos e colonizadores portugueses, até o advento de novos imigrantes europeus nas primeiras décadas do século XX. Parte-se da análise de excertos e imagens de obras de três autores: Jean-Baptiste Debret, em Viagem Pitoresca e Histórica ao Brasil (1835-1839); Gilberto Freyre, em Casa-Grande & Senzala (1933), Sobrados e Mucambos (1936) e Guia prático, histórico e sentimental da cidade do Recife (1934); Cecília Meireles (1941), na crônica "Pelas ruas do Rio", publicada na revista Travel in Brazil, ilustrada com fotografias de Jean Manzon. Pretende-se também mostrar a intersecção entre esse comércio e concepções de viajante e de turista.

Palavras-Chave: Debret; Gilberto Freyre; Cecília Meireles; literatura de viagens; literatura de turismo.

EXPLORANDO PASSEIOS LITERÁRIOS COM O MUSEU VIRTUAL DE TURISMO (MUVITUR) ©

Aquilino Machado

Centro de Estudos Geográficos (UL-IGOT-CEG), ESHTE

Conceição Machado

ESHTE

Fernando João Moreira

Centro de Estudos Geográficos (UL-IGOT-CEG), ESHTE

João Reis

Centro de Investigação, Desenvolvimento e Inovação em Turismo (CiTUR), ESHTE

Maria José Aurindo

ESHTE

Maria Mota Almeida

Instituto de História Contemporânea da NOVA FCSH, ESHTE

Rita Faria

ESHTE

Com este artigo, os autores pretendem apresentar um outro caminho para a divulgação e investigação em turismo literário com recurso às novas tecnologias bem como a possibilidade de apresentar ao público em geral, num formato mais atrativo, informação que normalmente se encontra menos acessível - experiências virtuais mais envolventes, que possibilitam a cada utilizador a descoberta dos melhores percursos por territórios literários organizados por especialistas.

A divulgação de conteúdos e itinerários turísticos literários pode ser realizada através de *story maps* que permitem combinar mapas na Web com aplicações e *templates* que incorporam funções interativas, com textos, imagens e conteúdos multimédia. Assim, é possível aproveitar o potencial dos mapas dinâmicos e envolver os internautas no turismo literário. Neste caso, o um dos recursos utilizados foi a base de dados do Museu Virtual de Turismo (MUVITUR) que, além desta, apresenta outras experiências turísticas virtuais selecionadas permitindo viajar pelo património digital disponível.

Reconhecer a relevância do turismo literário para o desenvolvimento destas experiências virtuais pode revelar um conjunto de possibilidades complementares para envolver os viajantes on-line nessas geografias imaginárias para as quais os escritores nos remetem. Neste trabalho dedicámo-nos ao conto “O conspirador”, do escritor Branquinho da Fonseca.

O conspirador e jornalista, Paulo Mascarenhas de Albuquerque, envolvido numa revolução falhada na capital vai, pela pena de Branquinho da Fonseca, refugiar-se em Marvão. A riqueza descritiva das paisagens de Marvão, da fauna e flora, do património construído e dos hábitos da comunidade que o escritor Branquinho da Fonseca (1905-1974) eternizou no conto ‘O Conspirador’, inserido na coletânea *Caminhos Magnéticos* (1938), originaram

dois itinerários que nos permitem viajar na urbe e na zona rural: o percurso intra - muralhas e o percurso pedestre do Contrabando entre Marvão e Valencia de Alcántara (Cáceres) via La Foñanera.

Apresentamos neste artigo e remetemos para o produto final disponível no site do MUVITUR, o percurso urbano enriquecido com os desenhos que o escritor produziu para ilustrar o conto e com fotografias também da sua autoria, datadas de 1935/36, época em que habitou nesta vila. Seguindo a orientação com que o escritor norteou toda a sua vida, não se pretende 'cristalizar' o passado e, por isso, a obra literária e os espaços que a habitam são reinterpretados através do olhar fotográfico e atual do seu neto, Luís Branquinho.

Palavras-chave: Branquinho da Fonseca; turismo literário; Marvão; MUVITUR; geografias sentimentais; story maps; visitas virtuais.

ROTEIRO LITERÁRIO LEVANTADO DO CHÃO

Nuno Cacilhas

Biblioteca Almeida Faria, Montemor-o-Novo; Centro de Estudos em Letras, da Universidade de Évora

O estudo que aqui propomos consiste na apresentação do processo de conceção do Roteiro Literário Levantado do Chão, cuja inauguração se prevê para 2020. Trata-se de um projeto do Município de Montemor-o-Novo em parceria com as juntas de freguesia do concelho, os Municípios de Lisboa e de Évora, e as instituições Museu do Aljube e Fundação José Saramago. Esta apresentação visa demonstrar o processo de adaptação da obra literária ao percurso turístico, no qual se acentua um carácter tecnológico e inovador dos suportes informativos que auxiliam o visitante. A conceção do Roteiro Literário Levantado do Chão tem por base um estudo interdisciplinar, onde se encontram os estudos literários, políticos e socioeconómicos, assim como as áreas da história e do turismo, e onde se destaca a componente etnográfica. Para além da criação de textos que resulta do estudo interdisciplinar, destaca-se a recolha de testemunhos locais, em audiovisual. Toda a informação é disponibilizada através de meios digitais e analógicos e através de um centro interpretativo que aborda a obra de forma inovadora. Os resultados práticos do Roteiro consistem na dinamização de um diálogo de proximidade social mais efetivo, que promove a valorização da identidade local. Este estudo revela um trabalho inovador na relação literatura e turismo, e pretende contribuir através do seu exemplo para uma exploração do património literário nacional aliada ao turismo e à sustentabilidade cultural, ecológica e socioeconómica das localidades envolvidas.

Palavras-chave: Saramago; roteiro; turismo-literário.

O LUGAR DA SEMIÓTICA NA INVESTIGAÇÃO SOBRE AS RELAÇÕES ENTRE CINEMA, LITERATURA E TURISMO: ELEMENTOS PARA UM ESTADO DA ARTE

Sara Sousa

Universidade Europeia, CEC-FLUL

A reflexão académica sobre Turismo Fílmico, ou “film-induced tourism”, floresceu particularmente na última década, refletindo não só o forte potencial económico deste segmento do turismo cultural, mas também o desafio que o mesmo reveste para a comunidade interessada no estudo e no conhecimento deste tipo de fenómenos.

Se o estudo das relações entre literatura e cinema já se encontrava, desde os anos 90, arreigada em movimentos críticos de índole predominantemente comparatista, originalmente vinculada a perspetivas interartes em que o diálogo intersemiótico assumia inegável destaque, a sua aproximação ao âmbito do Turismo, concebido enquanto fenómeno económico e social, além de cultural, veio ampliar as potencialidades da triangulação cinema-literatura-semiótica, já que permite contemplar como objeto de estudo os processos de adaptação da ficção ao universo pragmático, incluindo a seleção e reconfiguração de novos códigos de comunicação.

Nesta intervenção, pretendemos justamente deter-nos sobre a forma como, nos últimos anos, muito particularmente após o trabalho seminal de Jonathan Culler “The Semiotics of Tourism” (1981), a Semiótica, enquanto campo de estudos e enquanto metodologia, tem sido integrada no estudo das relações entre cinema, turismo e literatura, para, a partir dos resultados apresentados, poder equacionar e sistematizar formas de aproximação futura e oportunidades de reflexão entre esta área do conhecimento e a problemática em questão.

O estado da arte assim proposto visa, ainda, enquadrar um estudo de maior fôlego sobre processos de tradução de representações figurativas e abstratas, do domínio puramente literário e verbal, para o grande ecrã, com a multiplicidade de recursos semióticos que a mesma envolve, e destes (ou apenas de um deles) para a experiência de produtos turísticos já existentes ou potenciais. Desta forma, pretende-se aprofundar também o conhecimento sobre a forma como os produtos em questão dialogam com as formas de representação artística com que assumidamente se relacionam.

Palavras-chave: Turismo; semiótica; cinema; literatura.

A REPRESENTAÇÃO DO ALGARVE NOS ROMANCES SÜSSER MORD (2015) E ALGARVE-RACHE (2017), DE ROLF OSANG

João Rodrigues

Instituto Politécnico de Beja

As relações entre a literatura e o turismo não se configuram como um fenómeno recente. Com efeito, a viagem e a escrita apresentam-se, não raro, como processos indissociáveis e que se sustentam reciprocamente – não só a viagem tem servido, ao longo dos séculos, como ponto de partida para a escrita (de que a literatura de viagens constitui um exemplo canónico), mas também múltiplos textos (literários ou não, como é o caso dos guias de viagem) têm servido de inspiração para a partida rumo a novos destinos. Também no mundo académico, a aproximação entre a literatura e o turismo tem sido notória – pensemos, a título de exemplo, no interesse que o turismo literário tem despertado ao longo das últimas décadas, bem como na recente proposta de uma área autónoma de estudos em literatura e turismo (Quinteiro & Baleiro, 2017), que, numa lógica interdisciplinar, procura estabelecer ligações entre os fundamentos teóricos de dois domínios distintos do saber. É com base neste cruzamento entre a literatura e o turismo que se propõe, no presente estudo, uma leitura dos romances *Süßer Mord. Algarve Krimi* (2015) e *Algarve-Rache* (2017), de Rolf Osang (1949-2018), um autor alemão que publicou diversos guias de viagem não só sobre Lisboa, mas também sobre os Açores e, especialmente, sobre o Algarve, região onde viveu durante vários anos. Aí dirigiu projetos artísticos e culturais, entre os quais o espaço Porca Preta, em Monchique, e a galeria Arte Algarve, em Lagoa. Na verdade, é também o Algarve que serve, em grande medida, de cenário à ação dos romances supramencionados, textos que, como se pretende demonstrar, além de apresentarem as características próprias de romances policiais, podem ser lidos como guias de viagem literários. De facto, nos textos abundam, tanto através da voz do narrador como de diversas personagens, múltiplas “dicas” de um autor de guias de viagem que conhece de perto a realidade algarvia enquanto membro de uma comunidade internacional de residentes na região e que, no processo de escrita, mantém em mente os interesses dos seus prováveis leitores, nomeadamente (potenciais) visitantes com quem, através do texto literário, procura partilhar os encantos/recantos de um Algarve “autêntico”.

Palavras-chave: Estudos em literatura e turismo; literatura de turismo; Algarve; Rolf Osang.

A CASA DO RIO VERMELHO: DE LUGAR DE MEMÓRIA A LUGAR LITERÁRIO – UMA POSSIBILIDADE DE TURISMO CULTURAL SUSTENTÁVEL EM SALVADOR, BAHIA, BRASIL

Juliana Menezes

Universidade Nova de Lisboa, CEC – FLUL

Este trabalho se propõe a discutir a relação entre o lugar literário e a possibilidade de desenvolver um turismo cultural sustentável, na cidade de Salvador, Bahia, Brasil, dando destaque a casa-museu Casa do Rio Vermelho, última residência do escritor Jorge Amado. Localizada na Rua Alagoinhas, número 33, do Bairro do Rio Vermelho, a Casa reúne um acervo com fotografias, objetos pessoais e obras de arte, que retratam tanto a vida da família Amado e suas diversas viagens pelo mundo quanto a cultura da Bahia. É considerada um lugar de memória (Nora, 1993) que passa a ser, também, um lugar literário (Quinteiro & Baleiro, 2019), por apresentar elementos que possuem significado do ponto de vista tanto afetivo, quanto histórico, cultural e literário, atraindo a visitação de turistas e residentes. Devido à riqueza de seu acervo e a utilização das técnicas e estratégias de interpretação do patrimônio, é um dos lugares mais visitados para aqueles que desejam uma experiência enriquecedora longe da agitação do centro histórico, o Pelourinho, contribuindo para o fortalecimento do turismo cultural sustentável da cidade. Para desenvolver este estudo, foram realizadas análise de documentos, revisão bibliográfica e observação in loco.

Palavras-chave: Casa do Rio Vermelho; lugar de memória; lugar literário; turismo cultural sustentável.

REPRESENTAÇÕES DE TURISMO LITERÁRIO (IN)SUSTENTÁVEL: DE WILLIAM CARLOS WILLIAMS A ERNEST HEMINGWAY

Rita Baleiro

Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo, Universidade do Algarve, CiTUR

A partir dos conceitos de lugar literário (Tally Jr, 2013) e de paisagem-fantasma (Kirshenblatt-Gimblett, 1998), esta comunicação propõe-se refletir sobre a (in)sustentabilidade de algumas das experiências e produtos de turismo literário, assim como sobre a evolução deste nicho do turismo cultural, na atual fase de maturidade da indústria do turismo. Um momento, no qual convivem perfis de turistas cada vez mais experientes e seletivos na escolha dos destinos (e das experiências e produtos turísticos nesses destinos) e graus de saturação inéditos com fenómenos cada vez mais agudos de *overtourism* e *tourismphobia*. O mote para esta reflexão são excertos dos filmes *Paterson* (2016, realizado por Jim Jarmusch) e *The Leisure Seeker* (2017, realizado por Paolo Virzì), nos quais se representam duas formas distintas de entender o turismo literário.

Palavras-chave: Turismo literário; lugar literário; paisagem-fantasma; *Paterson* (2016, Jim Jarmusch); *The Leisure Seeker* (2017, Paolo Virzì).

SUSTENTABILIDADE SOCIAL NO CONTEXTO DIGITAL

Coordenador: Professor Marc Jacquinet, Universidade Aberta

Oradora convidada: Professora Laura Nhauleque, CMRI-Universidade Aberta

Os trabalhos apresentados no Simpósio foram elaborados no âmbito do Doutoramento em Sustentabilidade Social e Desenvolvimento (DSSD) da Universidade Aberta

COOPERAÇÃO INTERNACIONAL E SUSTENTABILIDADE DAS INTERVENÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO NO DOMÍNIO DA EDUCAÇÃO: O CASO DE MOÇAMBIQUE

Ana Paula Oliveira

Universidade Aberta

SUSTENTABILIDADE SOCIAL NO CONTEXTO DIGITAL: INQUIETAÇÕES A PARTIR DE ESTUDOS DE CASO NO ALENTEJO

Maria Luísa Silva

Universidade Aberta

A CONTRIBUIÇÃO DA TECNOLOGIA NA SUSTENTABILIDADE SOCIAL EM MOÇAMBIQUE: OS MEGA PROJECTOS NO CONTEXTO MOÇAMBICANO

Hilário Lopes

Universidade Aberta

DOAÇÃO RESPONSÁVEL ÀS ORGANIZAÇÕES SOCIAIS SEM FINS DE LUCRO: UM DEVER DA PESSOA SUSTENTÁVEL

Maria de Fátima Silva Serra

Universidade Aberta

EDUCAÇÃO E SOCIEDADE DIGITAL

Coordenador: Professor António Teixeira, Universidade Aberta

Os participantes do Simpósio foram convidados a submeter os seus trabalhos para publicação num número especial da RE@D – Revista de Educação a Distância e E-Learning, publicação do Laboratório de Educação a Distância e E-Learning (LE@D)

CIDADANIA, TECNOLOGIA E EDUCAÇÃO NA ERA DIGITAL

Paula Peres

Instituto Politécnico do Porto

ÉVORA 3D

Filomena Barros

Paulo Simões Rodrigues

Universidade de Évora

IMOOC LISBOA E O MAR: UMA EXPERIÊNCIA DE APRENDIZAGEM HISTÓRICO-CULTURAL DIGITAL EM REDE

Maria do Carmo Teixeira Pinto

António Moreira Teixeira

Lina Morgado

Universidade Aberta e LE@D

APRENDIZAGEM COLABORATIVA NO ENSINO SUPERIOR: UMA EXPERIÊNCIA EM LÍNGUA ESTRANGEIRA NA ÁREA DO TURISMO

Laura Chagas e Paula Cardoso

Instituto Politécnico de Leiria

DIVULGAÇÃO HISTÓRICA, PATRIMÓNIO E TURISMO NUM CONTEXTO LÚDICO DIGITAL

Filipe Penicheiro

INESC TEC

