
EDITORIAL

Desde a publicação do primeiro número de 2015, diversas mudanças ocorreram em relação à avaliação e classificação de periódicos da área de administração, ciências contábeis e turismo. Abrimos este editorial esclarecendo aos leitores que, em função da alteração nos critérios Qualis-CAPES, a SCG teve sua avaliação ajustada para B3. Para tal, o longo deste ano, mantivemos a indexação junto ao DOAJ e estabelecemos a parceria com o sistema DOI. Adicionalmente, a equipe editorial trabalha na submissão da revista ao processo de avaliação para inclusão nas bases Redalyc e Scielo buscando o retorno ao extrato B2.

Cabe destacar que consideramos esse ajuste de classificação natural ao processo e que estimulará a manutenção da qualidade e do compromisso da SCG com seu público leitor. Por este motivo, nosso segundo número apresenta um conjunto de oito artigos organizados em torno de três grandes temas: tópicos avançados em contabilidade financeira e gerencial; temas fundamentais de gestão em interação com a sociedade, por fim, empresas e mercados de tecnologia, risco e inovação.

Além disso, mantendo nossa tradição de parceria com eventos científicos organizados em território nacional, trazemos dois artigos originalmente apresentados no *14th International Congress of IAPNM*, realizado na FUCAPE, em Vitória, em 2015, e avaliados em regime de *fast-track*. Para o próximo número já temos o compromisso de publicar artigos do VI Congresso Nacional de Administração e Contabilidade, o AdCont 2015, a se realizar na cidade do Rio de Janeiro nas instalações do PPGA/Unigranrio.

No primeiro artigo, intitulado “**Características Determinantes das Companhias do Novo Mercado que Adotam o Hedge Accounting**”, Toigo, Brizolla e Fernandes, analisam as características de governança corporativa e financeiras que discriminam grupos de empresas que adotam *hedge accounting* no novo mercado para gestão de risco. É desenvolvida uma pesquisa de natureza descritiva a partir de uma amostra aleatória e probabilística, compreendendo 88 entidades e utilizou-se um constructo sobre o CPC 40 que trata do *hedge accounting*, visando segmentar a amostra em empresas optantes ou não da contabilidade de *hedge*. Os resultados encontrados com a aplicação da correlação de *Pearson* e da regressão logística demonstraram que as empresas que apresentam concentração acionária, investidores estrangeiros e maior tamanho de ativos são as que adotam de forma mais significativa o CPC 40. Os autores concluem que as companhias brasileiras pertencentes ao novo mercado que adotam a prática de evidenciação contábil para demonstrar aprimoramento na gestão de risco dos investimentos dos acionistas, são empresas de grande porte com a estrutura de capital composta por investidor estrangeiro e representativa concentração acionária.

Em “**Análise do Conservadorismo e Persistência dos Resultados Contábeis das Instituições Financeiras Brasileiras**”, Arruda, Vieira, Paulo e Lucena, desenvolveram um artigo com objetivo de analisar o comportamento dos níveis de conservadorismo e de persistência dos resultados contábeis das instituições financeiras abertas e fechadas brasileiras. Para tal, foi efetuado uma análise com base nos modelos de conservadorismo de Ball e Shivakumar (2005) e de persistência de Dechow e Schrand (2004), estimados por

meio de dados em painel. A amostra foi composta pelas instituições financeiras brasileiras abertas e fechadas no período de 1996 a 2013. Os resultados da pesquisa identificaram que nenhum dos tipos de instituições financeiras apresentou reconhecimento oportuno das perdas ocorridas no período analisado. Em relação à persistência dos resultados contábeis, as análises apontaram que as instituições financeiras fechadas apresentam maior persistência em seus resultados contábeis que as instituições abertas, resultando em maior previsibilidade dos lucros futuros pelos lucros presentes. Por fim, os autores apontam que os resultados contábeis das instituições financeiras brasileiras não apresentam comportamento conservador e que os lucros das companhias fechadas são mais persistentes do que os das companhias abertas.

No terceiro artigo, intitulado **“Primarização como Estratégia de Redução de Custos: uma Metodologia para Identificar e Mensurar os Fatores que Suportam a Decisão”**, Santos e Teixeira apresentam um estudo que visa quantificar, a partir de um estudo de caso de primarização da manutenção eletromecânica na ArcelorMittal Tubarão (AMT), os resultados desta tomada de decisão. O estudo sustenta-se diante de um contexto no qual a indústria siderúrgica nacional, forçada pela crise de 2008, teve que rever sua estrutura de custos para se manter competitiva. Os autores identificaram como principais vantagens da primarização a redução de 24,41% nos custos dos serviços de manutenção; a redução no nível de retrabalho e de acidentes com perda de tempo (CPT); o aumento da produtividade e do índice de acerto de paradas programadas. Segundo os autores, os fatores que mais contribuíram para a primarização dos serviços foram: acordos coletivos de trabalho das contratadas, nos últimos dez anos, superiores aos das contratantes e a incidência de lucro, taxas de administração

e impostos sobre os custos da mão de obra e benefícios com pessoal. Por fim, os autores concluem que se os preços dos serviços de terceiros fossem corrigidos apenas pela inflação (INPC), nos últimos dez anos, a primarização dos serviços, sob a ótica de custos, seria inviabilizada.

Em **“Transparência Fiscal Explica Desenvolvimento Social nos Estados Brasileiros?”**, Abreu, Gomes e Alfinito desenvolvem uma pesquisa com o objetivo de verificar se existe relação entre transparência fiscal e o desenvolvimento local nos estados brasileiros. Os autores utilizam como suporte teórico a literatura de orçamento público com foco na transparência fiscal, bem como no desenvolvimento social. Adicionalmente, eles propõem controlar os dados de desenvolvimento social por grupos de regiões brasileiras, utilizando-se variável dummy. O trabalho oferece uma constatação empírica de que há relação diretamente proporcional entre transparência fiscal estadual e desenvolvimento local no Brasil, bem como conclui que a questão regional é fundamental para explicar desenvolvimento social, devendo ser considerada como variável essencial, juntamente com a transparência fiscal, para a elaboração de políticas públicas que objetivam reduzir a pobreza e a desigualdade brasileira.

No quinto artigo, **“Analysis of the Economic Potential for a Mercosur Rice Futures Market”**, os autores investigam a viabilidade de um contrato futuro de arroz brasileiro servir à região Mercosul através da estimativa da dinâmica do preço do arroz no Mercosul. Adicionalmente, analisam o risco de base e a cobertura da eficácia para os agentes do mercado de arroz na região, em um quadro de simulação utilizando um preço hipotético de um contrato regional. Os dados da amostra e o período foram não probabilísticos, por acessibilidade e conveniência. A dinâmica do preço do arroz no Mercosul expressa que os preços na

Argentina e no Uruguai se deslocaram em sincronia. Os preços do arroz no Brasil estavam em níveis mais baixos. Além disso, todos os três pares de séries de preços do arroz são integrados entre si, com uma equação de cointegração. Mais uma vez, os resultados podem ser em grande parte atribuída aos diferentes dados de preços utilizados, no Brasil foi de arroz bruto, enquanto que no Uruguai e na Argentina arroz branco com 5%. Apesar disso, existem evidências de que um mercado futuro no Mercosul poderia ser viável.

No sexto artigo intitulado “**Rankings Universitários: Análise dos Indicadores Utilizados**”, as autoras Valmorbidia, Cardoso e Ensslin procuram identificar os indicadores apontados pelas publicações internacionais sobre “rankings universitários”. A seleção dos trabalhos foi realizada por meio do instrumento de intervenção *Knowledge Development Process– Constructivist (ProKnow-C)* que identificou 32 artigos, publicados nas bases de dados *Web of Science* e *Scopus*. O estudo constatou a existência de 19 rankings universitários cujos indicadores mais frequentes estão relacionados com a infraestrutura e reputação da universidade e fazem uso de informações bibliométricas, tais como artigos publicados, número de citações de artigos e de pesquisadores e artigos indexados nas bases de dados. As autoras constatarem que, há muitas diferenças de métricas utilizadas pelos rankings. No entanto, salientam que, a partir da finalidade dos rankings, devem ser construídos os indicadores correlacionados com as necessidades de informação dos usuários para o(s) qual(quais) o ranking foi idealizado. Por fim, é ressaltado o fato de que o desenvolvimento de uma metodologia capaz de ‘lidar’ com indicadores e métricas de mensuração que neutralizem a característica de ‘estágio de maturidade’ das universidades configura-se como uma das possíveis contribuições para o avanço científico nesta área de conhecimento.

Em “**Como não “Reinventar a Roda”?: a Anterioridade Tecnológica como base para o Desenvolvimento Tecnológico**”, Marques, Gava, Pereira, Garcia e Oliveira investigam os estudos de anterioridade tecnológica das patentes relacionadas a kits de diagnóstico para leishmaniose. Caracterizada como qualitativa e descritiva, a pesquisa foi baseada em dados secundários obtidos a partir de estratégias de buscas no banco de patentes *Thomson Innovation*, que possui uma vasta cobertura de patentes em todo o mundo e reúne ferramentas essenciais para a análise de propriedades intelectuais. Os resultados demonstraram que dos 44 documentos recuperados, 26 citaram ou foram citados por outros estudos. Das 412 citações realizadas, 76% referem-se à *Non-patents*, principalmente artigos científicos, e 24% à *Backwards*, ou seja, patentes. Das *Backwards*, 53% referem-se a citações de invenções dos próprios países, demonstrando uma aproximação regional. Com relação à *Forward*, apenas 3 tecnologias foram referenciadas por estudos posteriores, o que pressupõe a importância dessas tecnologias para a evolução da ciência. Assim, os autores evidenciam a relevância da anterioridade tecnológica, que vem sendo utilizada na realização de mapeamentos tecnológicos precedentes e no subsídio de estudos futuros.

No artigo intitulado “**Identificação e Tratamento de Riscos no Lançamento de um Novo Produto no Mercado Aeroespacial**”, os autores Matta, Oliva e Vasconcellos realizam um estudo para identificar os riscos envolvidos no lançamento de novos produtos e as formas de tratamento utilizadas pela organização para lidar com estes riscos. Foi realizado um estudo de caso em uma empresa brasileira que atua no mercado aeroespacial e os dados foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com gestores da empresa. Os resultados do estudo revelam que a gestão de risco, de fato, contribui para a redução dos riscos

negativos que podem prejudicar o processo de lançamento de novos produtos no mercado. O estudo permitiu identificar que: no mercado aeroespacial as ações para a venda de seus produtos ocorrem, principalmente, na fase que antecede a produção e entrega destes. Os riscos identificados são gerados pela interação da empresa com os agentes envolvidos na cadeia de suprimento, uma das formas de tratamento de riscos utilizada pela empresa é a manutenção da mesma rede de relacionamento, além do estabelecimento de regras de conduta para a cadeia de suprimentos. A divulgação dos novos produtos não ocorre por meio de mídia voltada para massa, visto que existe um segmento de mercado específico e reduzido que possui condições de comprar os produtos.

Em **“Supporting Stakeholder Relationship Management via Disclosure on Resource Origins: Evidence from the World’s Top NGOs”**, Good, Borba e Maragno desenvolvem um estudo com duplo propósito de unir bases teóricas relativas à accountability, legitimidade e marketing nas ONGs, e a execução de pesquisa sobre a divulgação de informações financeiras online das organizações listadas no **“100 Top NGOs 2013” Ranking da The Global Journal**, com especial atenção para as origens de seus recursos. Os resultados indicam que as doações são a categoria de maior representatividade na amostra (41,25%), seguido por receitas (24,10%) e subvenções (17,93%). Comprovou-se que as doações representam, em média, 39% do

mix de receitas das ONGs em questão. Finalmente, verificou-se que a grande maioria da amostra (62 dos 69 relatórios analisados) é dependente de uma categoria, das quais mais que a metade recebeu 80% ou mais de seus recursos a partir de apenas uma fonte no ano em questão.

Por fim, no décimo artigo, **“An Empirical Study Assessing the Still Unknown One For One Movement”**, Sánchez-Hernández estuda o movimento um por um que vem sendo adotado por dezenas de empresas de todo o mundo para melhorar a qualidade de vida da sociedade. As empresas dentro deste movimento tem a missão de doar as mesmas unidades que vendem para pessoas necessitadas. O objetivo do artigo é analisar o movimento para refletir sobre o seu futuro analisando as opiniões de um grupo de estudantes na área de Gestão. A autora desenvolve um estudo empírico em Portugal para descobrir se o movimento um por um é conhecido por estudantes e o que determina sua intenção de compra. As hipóteses formuladas foram testadas utilizando-se técnica de Mínimos Quadrados Ordinários e um Modelo de Equações Estruturais. O movimento pode ser considerado um novo modelo de negócios que visa desenvolver as compras com significado que tentam apoiar causas nobres como, por exemplo, ajudar a salvar e restaurar a visão das pessoas.

Boa Leitura.

Fernanda Sauerbronn
Editora da SCG

ⁱ IAPNM - INTERNATIONAL ASSOCIATION ON PUBLIC AND NON-PROFIT MARKETING