

Análise da influência da folga organizacional na assimetria dos custos: um estudo da presença de incentivos para cumprimento de metas de lucros

Luana Sara Bizatto (FURB) - luanasarabizatto@hotmail.com

Vinícius Costa da Silva Zonatto (FURB) - viniciuszonatto@gmail.com

Resumo:

A compreensão do comportamento dos custos auxilia na manutenção das empresas, sua sobrevivência, continuidade e tomada de decisões com o propósito de maximizar o nível de rentabilidade da organização, e a folga organizacional na organização visa diversos benefícios como a alcance de um lucro desejável. Na exploração desta temática, esta pesquisa objetiva analisar se a folga de recursos na organização reduz a assimetria dos custos, especialmente quando é buscado cumprir metas de lucros em empresas listadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros - BM&FBovespa. Para alcançar o objetivo, a pesquisa se caracteriza como descritiva, e com abordagem quantitativa, com adaptação do modelo de Kama e Weiss (2013). Os resultados mostram que a assimetria dos recebíveis, indicador representativo da Folga Recuperável, está negativamente associado a assimetria dos custos, especialmente quando é presente o incentivo para o cumprimento de metas de lucros. Assim, conforme há elevação da receita, da qual propicia ajustes nos custos, devido a assimetria do custo estar associada a assimetria da receita, em tempos que o gestor intenta lucros, os recursos recuperáveis podem proporcionar a redução do comportamento assimétrico do custo. Ainda, concluiu-se como era esperado que a assimetria da receita de vendas reduzisse a assimetria dos custos, e que a Assimetria das Dívidas Correntes influencia positivamente a Assimetria dos Custos. Portanto, para a diminuição da Assimetria dos Custos, possivelmente a empresa pode recorrer a diminuição da Assimetria das Dívidas Correntes.

Palavras-chave: *Folga organizacional, Assimetria de custos, Metas de Lucros, Custos “Pegajosos”.*

Área temática: *Contribuições teóricas para a determinação e a gestão de custos*

Análise da influência da folga organizacional na assimetria dos custos: um estudo da presença de incentivos para cumprimento de metas de lucros

Resumo

A compreensão do comportamento dos custos auxilia na manutenção das empresas, sua sobrevivência, continuidade e tomada de decisões com o propósito de maximizar o nível de rentabilidade da organização, e a folga organizacional na organização visa diversos benefícios como a alcance de um lucro desejável. Na exploração desta temática, esta pesquisa objetiva analisar se a folga de recursos na organização reduz a assimetria dos custos, especialmente quando é buscado cumprir metas de lucros em empresas listadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros - BM&FBovespa. Para alcançar o objetivo, a pesquisa se caracteriza como descritiva, e com abordagem quantitativa, com adaptação do modelo de Kama e Weiss (2013). Os resultados mostram que a assimetria dos recebíveis, indicador representativo da Folga Recuperável, está negativamente associado a assimetria dos custos, especialmente quando é presente o incentivo para o cumprimento de metas de lucros. Assim, conforme há elevação da receita, da qual propicia ajustes nos custos, devido a assimetria do custo estar associada a assimetria da receita, em tempos que o gestor intenta lucros, os recursos recuperáveis podem proporcionar a redução do comportamento assimétrico do custo. Ainda, concluiu-se como era esperado que a assimetria da receita de vendas reduzisse a assimetria dos custos, e que a Assimetria das Dívidas Correntes influencia positivamente a Assimetria dos Custos. Portanto, para a diminuição da Assimetria dos Custos, possivelmente a empresa pode recorrer a diminuição da Assimetria das Dívidas Correntes.

Palavras-chave: Folga organizacional, Assimetria de custos, Metas de Lucros, Custos “Pegajosos”.

Área Temática: Contribuições teóricas para a determinação e a gestão de custos.

1 Introdução

Dentre as vantagens concebidas a folga organizacional, a disponibilidade mais elevada de recursos é característico de um mercado que está em crescimento e que possui uma capacidade maior de atrair novos concorrentes (SHARFMAN et al., 1988). Myers e Majluf (1984) argumentam inclusive que, empresas as quais querem obter mais oportunidades para o financiamento de investimento, realizam a compra de outra empresa (empresa-alvo), que apresente folga superior, com a finalidade de elevar seus retornos para seus acionistas.

A presença de folga organizacional impacta as decisões organizacionais (NATIVIDAD, 2013). Graham, Harvey e Rajgopal (2005) argumentam que, quando determina organização não tem mais folga por já ter utilizado, pode impossibilitar esta de atingir lucros desejáveis. Em resposta às pressões dos mercados financeiros, muitos executivos optam por fazer incentivos para atender as metas de lucros a curto prazo (GRAHAM; HARVEY; RAJGOPAL; 2005).

Em estudo de caso, Graham, Harvey e Rajgopal (2005) constataram que, uma das maneiras que os gestores se apropriam para atingirem seus objetivos de lucro, é por meio da diminuição de gastos discricionários em pesquisa e desenvolvimento. Entretanto, visto que os recursos propiciam às empresas alcançarem as metas de lucros, Kama e Weiss (2013) verificaram que, especialmente a utilização dos recursos de folga diminui o grau de assimetria dos custos, especialmente quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros. Desta

forma, isto sugere que a utilização de recursos, a qual é favorável às receitas e para o alcance de maiores lucros, também pode proporcionar uma redução de custos assimétricos. Por consequência, tais organização que apresentam maior folga organizacional, em tempos de queda da demanda, é possível que não recorram tão intensamente a diminuição de custos.

Conforme esses argumentos, esta pesquisa tem como hipótese que a presença da folga organizacional influencia o grau de assimetria dos custos das empresas quando há incentivos para o cumprimento das metas de lucros. Desta forma, delinea-se a seguinte questão de pesquisa: qual a relação entre a folga organizacional e a assimetria de custos quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros? Portanto o objetivo da pesquisa é verificar se a folga organizacional influencia a assimetria dos custos das empresas listadas na BM&FBovespa, especialmente na presença de incentivos ao cumprimento de metas de lucros.

A justificativa consiste na ampliação do entendimento em relação ao comportamento dos custos, em que são necessários mais resultados, uma vez que estudos anteriores também se concentraram em variável relacionada ao volume de produção. Esta restrição de análise ao volume de produção possivelmente ocorria porque acreditava-se que os custos eram diretamente proporcionais às atividades, e assim simétricos (PORPORATO; WERBIN, 2012).

Portanto, é conveniente o aprofundamento da análise com a agregação de variáveis que meçam as eventuais mudanças nos custos no ambiente empresarial (ANDERSON; BANKER; JANAKIRAMAN, 2003; PORPORATO; WERBIN, 2012), para desta forma possibilitar informações de custos mais precisas, maior precisão a rentabilidade do produto, e por consequência também, determinar preços de produtos mais favoráveis (NOREEN, 1991).

2 Revisão da Literatura

2.1 Folga organizacional

Uma organização pode apresentar conflitos entre subordinados e superiores, ou seja, ausência de acordo entre as partes a respeito do modelo corporativo adotado. Bourgeois (1981) argumenta que para esses conflitos podem ser minimizados no ambiente institucional por meio do uso da folga, em que se canaliza recursos à satisfação da organização. Além disso, a presença de folga organizacional também propicia, por exemplo, a redução das necessidades de processamento de informação, certos comportamentos estratégicos, excesso de dividendos aos acionistas, capacidade de reduzir os preços para os compradores, crescimento das subunidades e contratação de pessoal (BOURGEOIS, 1981).

O primeiro autor a discutir o papel da folga foi Barnard em 1938, porém não foi o primeiro trabalho que rotulou a discussão para “Folga”. March e Simon em 1958 publicaram um livro seminal em que, de fato, houve a denominação da “Folga” (QUINTAS; BEUREN, 2011). Cyert e March (1963), iniciaram-se os estudos sobre folga organizacional, com a publicação do livro *A Behavioral Theory of the Firm* (A Teoria Comportamental da Firma).

De forma conceitual, a folga organizacional é o excesso de recursos reais ou potenciais, a qual permite que a organização se adapte às pressões internas, ou mesmo possibilita que a empresa mude a sua estratégia em relação ao ambiente externo (BOURGEOIS, 1981). Segundo March et al. (1976), pode-se dizer também que a folga organizacional consiste na diferença entre os recursos disponíveis e as demandas presentes na organização. Na literatura, geralmente a folga é relacionada com os recursos, e por este motivo, esta também pode ser denominada de folga de recursos. Para Danneels (2008), a folga de recursos representa uma reserva de recursos a qual tem a sua importância para a continuidade das operações da organização.

A folga organizacional pode ser vista disponível para toda a organização e/ou para partes da organização, por meio de medidas operacionais, representadas por exemplo por:

mudanças periódicas no nível de estoque, excesso de capacidade em determinadas fases do processo de produção, ou determinadas funções de funcionários, “excesso de pessoal” e reservas de caixa (BOURGEOIS, 1981; SHARFMAN et al., 1988). De forma mais específica, Sharfman et al. (1988) argumenta que o grau de flexibilidade dos gestores dependem das diferenciações entre os tipos de recursos, pois desta forma se amplia o número de situações em que podem ser aplicadas.

De acordo com Rust e Katz (2002), a folga pode assumir várias funções. Sharfman et al. (1988) descrevem três conjuntos de elementos que podem identificar qual a quantidade e o tipo de folga realizada pela empresa: a) elementos do ambiente da empresa; b) características da própria organização; e c) valores e crenças dos acionistas. Quanto a mensuração do nível de Folga Organizacional, Bourgeois (1981) publicou o primeiro trabalho denominado “*On The Measurement of Organizational Slack*”, o qual consiste na operacionalização dos indicadores da Folga. Em seu trabalho, com poucos dados, Bourgeois (1981) sugere indicadores na tentativa de, mesmo de forma limitada, detectar a folga em uma organização.

Geralmente as medidas de Folga Organizacional são classificadas em Folga Disponível, Folga Recuperável e Folga Potencial, pois estão relacionadas com a facilidade em se recuperar recursos. Em relação a Folga Disponível, conforme Bourgeois e Singh (1983) e Cheng e Kesner (1997), consiste nos recursos que estão associados ao excesso de liquidez, e os quais ainda não foram assimilados ao desenho técnico da organização. Entre os exemplos de folga disponível encontrados na literatura são: i) capital de giro, ou seja, folga que é investida em capital de giro; ii) razão entre as despesas gerais, administrativas e de vendas e o valor de vendas, a folga investida em salários e despesas e iii) a razão entre vendas e o total de ativos, a qual está relacionada com a folga investida em ativos fixos e correntes (GREENLEY; OKTEMIL, 1998).

Recursos os quais podem ser recuperáveis no curto prazo ou somente no longo prazo, compõem o grupo de Folga Recuperável (NOHRIA; GULATI, 1996). Esses recursos correspondem àqueles que já foram absorvidos pelo desenho do sistema, mas que, pelo redesenho da organização, podem ser recuperados em períodos posteriores (BOURGEOIS; SINGH, 1993; CHENG; KESNER, 1997). As medidas de Folga Recuperável segundo literatura: i) razão entre as Despesas Gerais, Administrativas e de Vendas e o Valor de Vendas, a qual identifica a folga absorvida em salários, despesas de *overhead* e outros custos administrativos (SINGH, 1986); ii) capital de giro (SINGH, 1986); iii) recebíveis (BOURGEOIS; SINGH, 1983); iv) estoques (BOURGEOIS; SINGH, 1983); v) liquidez corrente, que consiste na razão entre o ativo circulante e o passivo circulante, e indica a habilidade que a empresa possui de gerar recursos líquidos em excesso às obrigações de curto prazo (GREENLEY; OKTEMIL, 1998).

A Folga Potencial está relacionada com a capacidade da empresa em obter recursos extras (empréstimo adicional, ações no mercado) (BOURGEOIS; SINGH, 1993; CHENG; KESNER, 1997). Conforme Dimick e Murray (1978), as empresas mais rentáveis apresentam maior probabilidade de: obterem empréstimos e capital de acionistas e recrutar pessoas as quais sejam mais capacitadas. Entre algumas formas de mensurar a capacidade de Folga Potencial da empresa consiste: i) na razão entre o patrimônio líquido e o capital de terceiros, em que mede a capacidade não utilizada da empresa à tomada de empréstimo (CHENG; KESNER, 1997; RUST; KATZ, 2002); ii) razão entre capital de terceiros e capital próprio, habilidade de levantar empréstimos para investimentos futuros; iii) pagamento de dividendos, folga investida no pagamento de dividendos; e iv) razão entre valor de mercado e o valor contábil, que consiste na habilidade de levantar capital próprio adicional (BOURGEOIS; SINGH, 1983; GREENLEY; OKTEMIL, 1998).

2.2 Gestão de Custos “Pegajosos”

O progresso na tecnologia de produtos, as amplas flutuações nas taxas de câmbio e também os preços das matérias-primas têm exigido cada vez mais a excelência dos sistemas de contabilidade da empresa. Com esse intuito, é de reconhecimento a necessidade da organização ter um sistema de contabilidade de gestão a qual tenha a capacidade de fornecer informações com considerável importância, possibilitando a melhora do controle de custos e produtividade e melhor planejamento futuro (JOHNSON; KAPLAN, 1987).

Conforme Johnson e Kaplan (1987), a alocação de despesas gerais baseada somente em trabalho direto, podem distorcer os custos dos produtos. Por este motivo, os sistemas de custo baseado em atividade (ABC) tiveram a finalidade de reduzir essas distorções, ampliando as bases de alocação. Noreen (1991) especificamente argumenta que o sistema ABC atribui sobrecarga a produtos, utilizando múltiplas bases de alocação, e foi baseada no pressuposto de que os custos mudavam de forma proporcional de acordo com as receitas, em que os custos eram descritos como fixos e variáveis de acordo com a mudança nas atividades, ou seja, conforme mão-de-obra direta e horas de máquina.

Entretanto, posteriormente Cooper e Kaplan (1998) alegaram que alguns custos subiram mais com o volume de atividades do que foram reduzidos conforme a diminuição dessas atividades, mostrando desta forma que os custos da organização poderiam apresentar um comportamento assimétrico. Este comportamento foi denominado de “custos pegajosos”, em que na contabilidade gerencial são considerados como os custos que se comportam de maneira assimétrica para com as mudanças apresentadas nas atividades. Inclusive, um dos primeiros trabalhos a conceituar os “custos pegajosos” foi Malcom (1991), em que sugere que os custos são irregulares e não exclusivamente proporcionais a mudanças nas atividades.

Malcom (1991) cita como exemplo a produção de uma organização. Quando há um crescimento na produção, são adicionados mais funcionários para lidar com a demanda. Entretanto, quando há uma diminuição na produção, geralmente os funcionários não são imediatamente demitidos, propiciando custos irregulares, mesmo com a queda das atividades, dos quais rotulam esses custos como “custos pegajosos”.

Conforme Anderson, Banker e Janakiraman (2003), a magnitude do aumento dos custos associado ao aumento do volume de atividades (receita) é maior do que a magnitude da redução nos custos a qual se associa a uma redução do volume de atividades. Quando há uma demanda no mercado, as organizações tendem a utilizar mais recursos para propiciar as suas vendas adicionais. Em contrapartida, quando há uma redução no volume de receita de vendas, os gestores não são da mesma forma propensos a utilizar recursos para reduzir custos, com excessão de que há por outras razões interesse do gestor em removê-los, pois geralmente a queda na demanda, conforme Anderson, Banker e Janakiraman (2003), é temporária.

Devido a esta circunstância de queda da demanda não permanecer por um tempo considerável, o gestor deve avaliar se de fato é benefício comprometer os recursos da empresa, pois apesar de ser relativamente fácil reduzir os recursos, a alienação dos ativos é cara porque envolve o pagamento de custos de vendas, e também a perda de investimentos específicos das empresas (ANDERSON; BANKER; JANAKIRAMAN, 2003).

2.3 Gestão de Custos “Pegajosos” e Folga de Recursos

Empiricamente, pesquisas mostram que os gestores podem reduzir custos com a finalidade de, tanto evitar perdas, como para evitar possíveis reduções em seus lucros (DECHOW; SLOAN, 1991; GRAHAM; HARVEY; RAJGOPAL, 2005; KEUNG; LIN; SHIN, 2010). Contudo, além dos custos serem um fator para possibilitar o alcance das metas de lucros, Graham, Harvey e Rajgopal (2005) reconhecem que há outras ações contábeis as quais podem ser realizadas para atingir metas dos lucros. Além disso, devido a prevalência dos custos “pegajosos”, é também consistente a consideração de um modelo alternativo para

análise do comportamento de custos quando há mudanças no volume de atividades, em que o gerente pode recorrer aos seus recursos (ANDERSON; BANKER; JANAKIRAMAN, 2003).

Conforme Jian e Wong (2010), a empresa pode recorrer as vendas para amortecer choques negativos da indústria sobre a organização, e por consequência, possibilitar atender suas metas de lucros. Entretanto, se em determinada organização o volume de receita é reduzido, os gestores podem se comprometer mais em manter os seus recursos, com a finalidade de melhorar e suportar os custos de funcionamento e para o alcance das metas de lucro. Em caso contrário, em que o volume da receita é elevado, para ajustar os custos, a decisão corporativa possivelmente deve reduzir os recursos comprometidos, incorrendo assim em custos de ajustamento e alocando os recursos para datas posteriores, toda vez que a demanda resurge (ANDERSON; BANKER; JANAKIRAMAN, 2003). Desta forma, a folga organizacional, pode ser utilizado com o intuito de minimizar problemas associados a vendas devido fatores como ausência de demanda no mercado.

Apesar dos argumentos descritos no tópico anterior desta pesquisa, Kama e Weiss (2013) argumentam que, especialmente na presença de incentivos para cumprir as metas de lucros em situação de queda de vendas, os gestores apresentam maior propensão para cortar os seus recursos, mesmo que essa queda de vendas seja temporária, como argumentado por Anderson, Banker e Janakiraman (2003). Conforme Dechow e Sloan (1991), a própria presença de ganhos contabilísticos incentivam os executivos a se concentrarem no desempenho de curto prazo. Semelhante aos argumentos de Kama e Weiss (2013), segundo Graham, Harvey e Rajgopal (2005), quando há diminuição das vendas, os gestores estão mais pressionados em relação as metas de lucros, e com o intuito de alcançar estas metas, a empresa tende a cortar recursos com maior intensidade, e desta forma reduzir custos.

A pesquisa empírica de Kama e Weiss (2013) constataram que o corte de recursos de fato reduziu a assimetria dos custos quando há o cumprimento de metas de lucros. Entretanto, não há pesquisa brasileira que fez esta investigação. Portanto, este estudo analisa em empresas brasileiras se a folga organizacional pode diminuir o grau de assimetria dos custos especificamente quando há incentivos para cumprir as metas de lucros.

3 Procedimentos Metodológicos

A pesquisa tem como objetivo verificar se os indicadores de folga organizacional das empresas listadas na BM&FBovespa estão associados a assimetria de custos quando há o cumprimento de metas de lucros, durante o período de 2011 a 2015. Para isso, o tratamento estatístico dos dados será por meio da Análise de Regressão Múltipla, para verificar a capacidade explicativa de variáveis independentes na dependente (FÁVERO et al., 2009).

Portanto, o estudo caracteriza-se como descritivo, com o intuito de entender o fenômeno, abordagem quantitativa, pois são utilizadas técnicas estatísticas após levantamento de dados. O levantamento consistiu por meio de coleta pela base de dados da Economatica. A técnica estatística utilizada consiste na regressão linear múltipla, pois sua utilização tem o objetivo de estudar o comportamento da variável dependente que necessariamente precisa ser métrica, em função de mais de uma variável explicativa (FÁVERO et al, 2009). Dentre os indicadores de folga, não foi possível a normalidade de alguns verificados conforme revisão da literatura como: Capital de Giro, Estoques, Despesas, Ativos Fixos, Margem de Lucro, Mudança no Patrimônio Líquido, Ativos Líquidos, Índice Corrente, Dívida de Longo Prazo, Índice de Dívida sobre o Patrimônio Líquido e a Razão do Valor de Mercado sobre o Valor Contábil. As seguintes hipóteses e sub-hipóteses desta pesquisa estão a seguir:

H₁: a Assimetria da Receita de Vendas está associada positivamente a Assimetria dos Custos (sem considerar que há incentivos para o cumprimento das metas de lucros).

H₂: a Assimetria da Receita de Vendas quando há especificamente incentivos para o cumprimento de metas de lucros, está associada negativamente a Assimetria dos Custos.

As hipóteses H_1 e H_2 são testadas por meio do modelo de Kama e Weiss (2013). Para verificar especificamente os ajustes de recursos, especialmente quando as organizações tem a pretensão de atender às suas metas de lucro (EDEC), é considerada uma variável *dummy*, a qual é estabelecida com base nos resultados obtidos pela divisão do lucro líquido pelo valor de mercado, em que para valor inferior ou igual a 0,01, a variável *dummy* vale 1, e em caso contrário, seu valor passa a ser zero. No modelo, essa variável *dummy* multiplica o logaritmo neperiano da Assimetria da Receita de Vendas.

$$\Delta \ln OC_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln REV_{it} + \beta_2 EDEC_{it} \Delta \ln REV_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

H₃: a Receita de Vendas está positivamente associada aos Custos.

$$\ln OC_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln REV_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

O Modelo 2 é baseado no pressuposto de Noreen (1991), de que os Custos Totais são explicados pelas Receitas de Vendas, e é aplicado para o teste da hipótese H_3

H₄: a Folga Organizacional está associada aos Custos.

H_{4.1}: a Folga Recuperável (Recebíveis) está negativamente associada aos Custos.

H_{4.2}: a Dívida Corrente (Folga Potencial) está positivamente associada aos Custos

H_{4.3}: a Cobertura de Juros está positivamente associada aos Custos.

H₅: a Assimetria da Folga Organizacional está associada positivamente a Assimetria dos Custos.

H_{5.1}: a Assimetria dos Recebíveis está positivamente associada a Assimetria dos Custos.

H_{5.2}: a Assimetria da Dívida Corrente está positivamente associada a Assimetria dos Custos.

H_{5.3}: a Assimetria da Cobertura de Juros está positivamente associada a Assimetria dos Custos.

H₆: a Assimetria da Folga Organizacional está associada positivamente a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros.

H_{6.1}: a Assimetria da Folga Recuperável (Recebíveis) está positivamente associada a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros.

H_{6.2}: a Assimetria da Dívida Corrente (da Folga Potencial) está positivamente associada a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros.

H_{6.3}: a Assimetria da Cobertura de Juros (da Folga Potencial) está positivamente associada a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros.

Para testar as hipóteses H_4 , H_5 e H_6 e as sub-hipóteses $H_{4.1}$, $H_{4.2}$, $H_{4.3}$, $H_{5.1}$, $H_{5.2}$, $H_{5.3}$, $H_{6.1}$, $H_{6.2}$ e $H_{6.3}$, essa pesquisa propõe um Modelo 3, com a adição de indicadores de Folga

Organizacional, também faz-se uma adaptação de Kama e Weiss (2013) no Modelo 4, com a adição de variáveis para a Assimetria da Folga Organizacional, e posteriormente são adicionadas a Assimetria da Folga Organizacional interagidas com a presença de incentivos para o cumprimento de metas no Modelo 5, como outra adaptação de Kama e Weiss (2013):

$$\ln OC_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln REV_{it} + \beta_2 \ln REC_{it} + \beta_3 \ln DC_{it} + \beta_4 \ln CJ_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$\Delta \ln OC_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln REV_{it} + \beta_2 EDEC_{it} \Delta \ln REV_{it} + \beta_3 \Delta \ln REC_{it} + \beta_4 \Delta \ln DC_{it} + \beta_5 \Delta \ln CJ_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

$$\Delta \ln OC_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln REV_{it} + \beta_2 EDEC_{it} \Delta \ln REV_{it} + \beta_3 \Delta \ln REC_{it} + \beta_4 \Delta \ln DC_{it} + \beta_5 \Delta \ln CJ_{it} + \beta_6 EDEC_{it} \Delta \ln REC_{it} + \beta_7 EDEC_{it} \Delta \ln DC_{it} + \beta_8 EDEC_{it} \Delta \ln CJ_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

As variáveis que compõem as equações de regressão estão descritas no Quadro 1.

Quadro 1 – Variáveis dos Modelos

Variáveis dependentes			
Símbolo	Variável	Fórmula	Autores
$\ln OC_{it}$	Logaritmo neperiano dos Custos Totais	$OC_{it} = CPV + \text{DespVendas} + \text{DespAdm}$ em que: $CPV = \text{Custo dos Produtos Vendidos}$ $\text{DespVendas} = \text{Despesas com Vendas}$ $\text{DespAdm} = \text{Despesas Administrativas}$	Anderson, Banker e Janakiraman (2003)
$\Delta \ln OC_{it}$	Assimetria no Logaritmo neperiano dos Custos Totais	$\Delta \ln OC_{it} = \ln OC_{it} - \ln OC_{it-1}$	Anderson, Banker e Janakiraman (2003); Kama e Weiss (2013)
Variáveis independentes			
Símbolo	Variável	Fórmula	Autores
$\ln REV_{it}$	Logaritmo neperiano da Receita de Vendas	Coletado diretamente na base de dados Econômica	Anderson, Banker e Janakiraman (2003); Kama e Weiss (2013)
$\Delta \ln REV_{it}$	Assimetria no Logaritmo neperiano da Receita de Vendas	$\Delta \ln REV_{it} = \ln REV_{it} - \ln REV_{it-1}$	Anderson, Banker e Janakiraman (2003); Kama e Weiss (2013)

$EDEC_{it}$	Variável <i>dummy</i> , em que para valor inferior ou igual a 0,01, a variável <i>dummy</i> vale 1, e em caso contrário, seu valor passa a ser zero.	$\begin{cases} EDEC_{it}=1; \text{se } \frac{LL}{VM} \leq 0,01 \\ EDEC_{it}=0; \text{se } \frac{LL}{VM} > 0,01 \end{cases}$ em que: LL = Lucro Líquido VM = Valor de Mercado	Kama e Weiss (2013)
Folga Organizacional: Recuperável			
Símbolo	Variável	Fórmula	Autores
$\ln REC_{it}$	Logaritmo neperiano dos Recebíveis	$REC_{it} = \frac{CtaRec}{REV}$ em que: CtaRec = Contas a Receber REV = Receita de Vendas	Bourgeois e Singh (1983); Moses (1992)
$\Delta \ln REC_{it}$	Assimetria no Logaritmo neperiano dos Recebíveis	$\Delta \ln REC_{it} = \ln REC_{it} - \ln REC_{it-1}$	Bourgeois e Singh (1983); Moses (1992)
Folga Organizacional: Potencial			
Símbolo	Variável	Fórmula	Autores
$\ln DC_{it}$	Logaritmo neperiano da Dívida Corrente	$DC_{it} = \frac{PC}{PL}$ em que: PC = Passivo Circulante PL = Patrimônio Líquido	Moses (1992)
$\ln CJ_{it}$	Logaritmo neperiano da Cobertura de Juros	$CJ_{it} = \frac{REV - (DespVendas + DespAdm)}{DespFin}$ em que: DespFin = Despesas Financeiras	Bourgeois e Singh (1983); Bromiley (1991)
$\Delta \ln DC_{it}$	Assimetria no Logaritmo neperiano da Dívida Corrente	$\Delta \ln DC_{it} = \ln DC_{it} - \ln DC_{it-1}$	Moses (1992)
$\Delta \ln CJ_{it}$	Assimetria no Logaritmo neperiano da Cobertura de Juros	$\Delta \ln CJ_{it} = \ln CJ_{it} - \ln CJ_{it-1}$	Bourgeois e Singh (1983); Bromiley (1991)

Fonte: Dados da pesquisa

Para determinação da amostra, foram selecionadas algumas empresas da população, em que: para possibilitar o cálculo de todas as variáveis da revisão da literatura, foram verificadas 42 empresas para a amostra, das quais foram posteriormente excluídas 14 empresas, com intuito de se obter o máximo de variáveis atendendo aos pressupostos da normalidade, homocedasticidade e multicolinearidade para a aplicação da regressão linear múltipla. Desta forma, foram utilizados um total de 155 observações.

4 Análise dos Dados

A estatística descritiva, com as Médias e Desvios-Padrão (DP) das variáveis são analisados para cada um dos anos, apresentada na Tabela 1.

Tabela 1 – Estatística Descritiva das Variáveis dos Modelos para o período de 2011 à 2015

Anos	lnOC		lnREV		lnREC		lnDC		lnCJ	
	Média	DP	Média	DP	Média	DP	Média	DP	Média	DP
2011	14,53	1,50	14,87	1,25	-1,59	1,02	-0,67	1,01	2,63	1,19
2012	14,72	1,46	15,04	1,21	-1,55	1,04	-0,4	1,12	2,71	1,30
2013	14,77	1,39	15,12	1,18	-1,72	0,81	-0,76	1,02	2,67	1,27
2014	14,89	1,43	15,23	1,20	-1,69	0,78	-0,77	1,14	2,70	1,36
2015	14,98	1,46	15,31	1,23	-1,70	0,73	-0,73	1,13	2,21	1,27
Mudança nos Anos	Δ lnOC		Δ lnREV		Δ lnREC		Δ lnDC		Δ lnCJ	
	Média	DP	Média	DP	Média	DP	Média	DP	Média	DP
2011 à 2012	0,19	0,18	0,18	0,14	0,04	0,31	0,03	0,45	0,08	0,43
2012 à 2013	0,06	0,35	0,19	0,24	-0,17	0,73	-0,12	0,69	-0,04	0,44
2013 à 2014	0,12	0,14	0,13	0,12	0,03	0,17	-0,01	0,30	0,03	0,44
2014 à 2015	0,09	0,14	0,12	0,10	-0,01	0,26	0,04	0,31	-0,49	0,44

Fonte: elaborado pelos autores.

É perceptível que ao longo dos anos, tanto os indicadores de custos totais quando de receitas aumentaram. Entretanto, pelo menos para o período de 2011 à 2014, as dívidas correntes apresentam uma diminuição. Em relação aos Recebíveis, pode-se verificar que os desvios padrão estão diminuindo no decorrer dos anos, ou seja, isso mostra que o indicador Recebíveis (Folga Recuperável), está se assemelhando mais entre as empresas.

Ao verificar as assimetrias nos indicadores, o comportamento das assimetrias nos indicadores Custos Totais, Recebíveis, Dívida Corrente e Cobertura de Juros são semelhantes. A assimetria ocorrida de 2012 à 2013 é menor do que a assimetria ocorrida de 2011 à 2012, tanto para os Custos Totais, como para os indicadores de Folga Organizacional (Recebíveis, Dívidas Correntes e Cobertura de Juros). Esta circunstância sucede ao se observar os períodos de 2013 à 2014 e 2014 à 2015.

A Assimetria dos Custos Totais aumenta de 2013 à 2014 quando comparado ao período de 2012 à 2013, em que o mesmo pode ser verificado na Assimetria da Folga Organizacional, que também é maior de 2013 à 2014. Como o ocorre entre as Assimetrias de 2011 à 2012 para 2012 à 2013, no período de 2014 à 2015 há uma diminuição na Assimetria dos Custos Totais e da Folga Organizacional quando comparados ao período anterior (2013 à 2014). Portanto, os resultados da estatística descritiva sugerem que pode ser pertinente a possível influência da Assimetria da Folga Organizacional nas Assimetrias dos Custos Totais.

Na análise da relação entre a folga de recursos e os custos, foram feitas regressões lineares múltiplas dos modelos 1, 2 e 3, com o desenvolvimento dos testes estatísticos com base no R^2 , R^2 ajustado, nível de significância do modelo, o teste de aleatoriedade de *Durbin-Watson* (DW) e o teste de multicolinearidade Fator de Inflação de Variância (VIF). Os valores de estatística DW devem estar próximo a 2, para atender ao pressuposto da regressão e especificamente o VIF é utilizado para identificar possíveis problemas de multicolinearidade entre as variáveis independentes. Geralmente apenas valores de VIF acima de 10 indicam problemas de multicolinearidade entre as variáveis independentes. Em relação a análise de variância (ANOVA), testa se o modelo possui um poder explicativo melhor do que a média para explicar a variável independente.

Para todos os modelos, pelo VIF é possível verificar que não há problemas de multicolinearidade consideráveis, além dos modelos serem significantes. O R^2 mostra que as variáveis explicam fortemente os Custos e a Assimetria dos Custos. A Tabela 2 apresenta os resultados do modelo de Kama e Weiss (2013).

Tabela 2 – Resultado do Modelo 1 de Kama e Weiss (2013) para o período de 2011 à 2015

Variáveis	Coefficientes	Significância	VIF
Constante		0,211	
$\Delta \ln REV_{it}$	0,770	0,000	1,749
$EDEC_{it} \Delta \ln REV_{it}$	-1,211	0,000	1,749
R²		0,839	
R² ajustado		0,837	
Durbin-Watson		1,798	
Sig. (ANOVA)		0,000	

Fonte: elaborado pelos autores.

Com os resultados obtidos, é possível afirmar que, tanto a Assimetria da Receita de Vendas quando há intenção de cumprir metas de lucros, explica de forma negativa a Assimetria dos Custos Totais, confirmando a hipótese H_2 : *a Assimetria da Receita de Vendas quando há especificamente incentivos para o cumprimento de metas de lucros, está associada negativamente a Assimetria dos Custos*. Portanto, conforme Kama e Weiss (2013), os gestores que estão propensos para cumprir metas de lucros, é previsto que a Assimetria dos Custos será menor, diferentemente da hipótese H_1 . Assim, a hipótese H_1 : *a Assimetria da Receita de Vendas está associada positivamente a Assimetria dos Custos*, a qual também é aceita, sem a consideração da presença de incentivos para o cumprimento de metas de lucros. Desta forma, a Assimetria da Receita está associada positivamente com a Assimetria dos Custos, sem a consideração dos incentivos ao cumprimento das metas de lucros, confirmando os argumentos de Anderson, Banker e Janakiraman (2003), de que a magnitude do aumento dos custos está associado ao aumento do volume de atividades (receita). Na Tabela 3, podem ser constatados os resultados para o Modelo 2.

Tabela 3 – Resultado do Modelo 2 para o período de 2011 à 2015

Variáveis	Coefficientes	Significância	VIF
Constante		0,000	
$\ln REV_{it}$	0,968	0,000	1,000
R²		0,936	
R² ajustado		0,936	
Durbin-Watson		1,890	
Sig. (ANOVA)		0,000	

Fonte: elaborado pelos autores.

Por estes resultados pode-se constatar que, além da Assimetria da Receita estar associada a Assimetria dos Custos Totais, as Receitas de Vendas estão associadas positivamente aos Custos Totais. Desta forma, aceita-se a hipótese H_3 : *a Receita de Vendas está positivamente associada aos Custos*. Assim, mesmo com o reconhecimento dos custos “pegajosos” por Malcom (1991), as mudanças nas atividades estão fortemente associadas com os custos totais gerados numa organização, conforme Noreen (1991). A Tabela 4 apresenta os resultados do Modelo 3, o qual foi especialmente proposto por este estudo.

Tabela 4 – Resultado do Modelo 3 para o período de 2011 à 2015

Variáveis	Coefficientes	Significância	VIF
Constante		0,000	
$\ln REV_{it}$	0,893	0,000	1,688

$\ln REC_{it}$	-0,035	0,072	1,104
$\ln DC_{it}$	0,052	0,021	1,465
$\ln CJ_{it}$	0,121	0,000	1,103
R²		0,949	
R² ajustado		0,948	
Durbin-Watson		2,179	
Sig. (ANOVA)		0,000	

Fonte: elaborado pelos autores.

Pelo Modelo 3, é perceptível que, além da Receita de Vendas, há outras variáveis capazes de explicar os Custos Totais das empresas brasileiras. Todos os indicadores de Folga Organizacional adicionados conseguem explicar os Custos Totais, mesmo com explicação inferior às Receitas de Vendas, a qual explica 89,3% da variável dependente. A Cobertura de Juros é o indicador de Folga Organizacional a qual mais explica, relacionado positivamente aos Custos Totais das organizações. Desta forma, recursos extras tais como empréstimos, é um tipo de folga potencial que possivelmente eleva os custos. Similar aos resultados da Cobertura de Juros, as Dívidas Correntes como folga potencial também apresenta associação significativa e positiva com os Custos Totais.

Entre os Recebíveis, mesmo que de forma fraca, pelo menos ao nível de 10% estão associados negativamente aos Custos Totais. Assim, a presença de recursos que podem ser recuperáveis no curto prazo ou somente no longo prazo podem reduzir os custos totais, diferentemente da folga potencial. Desta forma, a hipótese H_4 : a Folga Organizacional está associada aos Custos é aceita, como também as sub-hipóteses $H_{4.1}$: a Folga Recuperável (Recebíveis) está negativamente associada aos Custos; $H_{4.2}$: a Dívida Corrente (Folga Potencial) está positivamente associada aos Custos e $H_{4.3}$: a Cobertura de Juros (Folga Potencial) está positivamente associada aos Custos, são aceitas. Estes resultados mostram que a folga pode assumir várias funções, conforme já explicitado por Rust e Katz (2002), sendo que especialmente a Folga Recuperável está associada com a redução de custos. As Tabelas 5 e 6 tratam dos Modelos 4 e 5 adaptados de Kama e Weiss (2013).

Tabela 5 – Resultado do Modelo 4 para o período de 2011 à 2015

Variáveis	Coefficientes	Significância	VIF
Constante		0,539	
$\Delta \ln REV_{it}$	0,759	0,000	1,564
$EDEC_{it} \Delta \ln REV_{it}$	-1,024	0,000	1,711
$\Delta \ln REC_{it}$	0,125	0,003	1,488
$\Delta \ln DC_{it}$	0,205	0,000	1,533
$\Delta \ln CJ_{it}$	-0,016	0,652	1,088
R²		0,801	
R² ajustado		0,795	
Durbin-Watson		1,885	
Sig. (ANOVA)		0,000	

Fonte: elaborado pelos autores.

No Modelo 4, é possível verificar que a Assimetria da Receita, como também esta especialmente quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros, é o indicador que está mais associado com a Assimetria dos Custos Totais. Contudo, também deve-se observar que os indicadores de Assimetria da Folga Organizacional também explicam a Assimetria dos Custos Totais, confirmando as observações obtidas na estatística descritiva.

A Assimetria dos Recebíveis (Folga Recuperável) apresenta uma associação positiva com a Assimetria dos Custos Totais. Desta forma, se o grau de Assimetria dos Recebíveis diminuir, a Assimetria dos Custos Totais também é reduzida. Na comparação dos resultados com o Modelo 3, pode-se evidenciar que a Assimetria dos Recebíveis apresenta mais explicação para a Assimetria dos Custos do que os Recebíveis para os Custos. Como na Assimetria dos Recebíveis, a Assimetria das Dívidas Correntes também estão associadas positivamente a Assimetria dos Custos Totais, com uma explicação mais forte de 20,5%. De forma similar, a Assimetria das Dívidas Correntes também explica em maior proporção a Assimetria dos Custos, quando comparado ao Modelo 3, relacionado a associação apenas das Dívidas Correntes aos Custos. Desta forma, se a Assimetria das Dívidas Correntes for reduzida, é possível que haja a diminuição da Assimetria dos Custos.

Em relação a Cobertura de Juros, a Assimetria da Cobertura de Juros não está associada com a Assimetria dos Custos Totais, apesar da associação da Cobertura de Juros com os Custos Totais. Com esses resultados, pode-se verificar que as variações na Folga Organizacional podem propiciar modificações significativas nos Custos da organização.

Desta forma, aceita-se a hipótese H_5 : *a Assimetria da Folga Organizacional está associada positivamente a Assimetria dos Custos*. Aceitam-se as sub-hipóteses: $H_{5,1}$: *a Assimetria dos Recebíveis está positivamente associada a Assimetria dos Custos*. $H_{5,2}$: *a Assimetria da Dívida Corrente está positivamente associada a Assimetria dos Custos*. Entretanto, rejeita-se a sub-hipótese: $H_{5,3}$: *a Assimetria da Cobertura de Juros está positivamente associada a Assimetria dos Custos*.

Tabela 6 – Resultado do Modelo 5 para o período de 2011 à 2015

Variáveis	Coefficientes	Significância	VIF
Constante		0,759	
$\Delta \ln REV_{it}$	0,749	0,000	1,592
$EDEC_{it} \Delta \ln REV_{it}$	-1,014	0,000	1,740
$\Delta \ln REC_{it}$	0,167	0,001	2,055
$\Delta \ln DC_{it}$	0,214	0,000	2,251
$\Delta \ln CJ_{it}$	0,011	0,804	1,671
$EDEC_{it} \Delta \ln REC_{it}$	-0,101	0,013	1,463
$EDEC_{it} \Delta \ln DC_{it}$	-0,039	0,352	1,571
$EDEC_{it} \Delta \ln CJ_{it}$	-0,045	0,272	1,559
R²		0,813	
R² ajustado		0,805	
Durbin-Watson		1,892	
Sig. (ANOVA)		0,000	

Fonte: elaborado pelos autores.

No último Modelo podem ser constatados resultados similares ao Modelo 4, com a significância da Assimetria da Receita de Vendas, especialmente a Assimetria da Receita de Vendas quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros, Assimetria dos Recebíveis e também da Assimetria das Dívidas Correntes. No Modelo 5, foram adicionados indicadores de Folga Organizacional interados com a presença de incentivos para o cumprimento de metas de lucros. Não foi possível constatar que as Assimetrias das Dívidas Correntes e Assimetrias da Cobertura de Juros quando há intenção de se cumprir metas relacionadas a lucros foi significativa para explicar as Assimetrias dos Custos Totais, com a rejeição da hipótese H_6 : *a Assimetria da Folga Organizacional está associada positivamente a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros*, e também das sub-hipóteses $H_{6,2}$: *a Assimetria da Dívida Corrente (da Folga Potencial) está*

positivamente associada a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros, e $H_{6,3}$: a Assimetria da Cobertura de Juros (da Folga Potencial) está positivamente associada a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros. Porém, a Assimetria dos Recebíveis (Folga Recuperável) interadas com incentivos para o cumprimento de metas de lucros explica a Assimetria dos Custos Totais.

Portanto, evidencia-se que a Folga Potencial, que consiste na capacidade de empréstimos, não influencia a assimetria dos custos quando há incentivos para cumprir metas de lucros. Porém, a Folga Recuperável, em que sua Assimetria eleva a Assimetria de Custos, especificamente na presença de incentivos para o cumprimento de metas de lucros, a sua Assimetria reduz a Assimetria dos Custos Totais. Desta forma, aceita-se a sub-hipótese $H_{5,1}$: *a Assimetria da Folga Recuperável (Recebíveis) está negativamente associada a Assimetria dos Custos, quando há incentivos para o cumprimento de metas de lucros.* Portanto, esse resultado está de acordo com Kama e Weiss (2013), em que, quando os gestores estão mais pressionados em relação as metas de lucros, a empresa tende mais a cortar recursos.

5 Considerações finais

O presente trabalho teve como objetivo verificar se a presença da folga organizacional influencia o grau de assimetria dos custos das empresas quando há incentivos para o cumprimento das metas de lucros. Com essa finalidade, realizou-se uma pesquisa descritiva, documental e com abordagem quantitativa. A população da pesquisa compreendeu as companhias brasileiras listadas na BM&FBovespa, da qual a amostra foi constituída por 31 empresas, conforme algumas empresas foram excluídas por serem identificadas como *outliers*. O período de investigação compreendeu os anos de 2011 a 2015.

Com os resultados obtidos, evidenciou-se que a assimetria dos recebíveis, indicador representativo da folga recuperável, está negativamente associado a assimetria dos custos, especialmente quando é presente o incentivo para o cumprimento de metas de lucros. Assim, os recursos os quais podem ser recuperáveis no curto ou no longo prazo, modificam a variação nos custos, ou seja, as empresas que apresentam uma maior presença de recebíveis, tendem a diminuir a assimetria dos custos, especialmente quando os gestores querem atingir novos patamares de lucros. Portanto, conforme há elevação da receita, da qual propicia ajustes nos custos, devido a assimetria do custo estar associada a assimetria da receita, em tempos que o gestor intenta lucros, os recursos recuperáveis podem proporcionar a redução do comportamento assimétrico do custo. Portanto o objetivo da pesquisa foi atendido, além de serem verificados outros resultados adicionais.

Dentre os resultados adicionais, era esperado que a assimetria da receita de vendas na presença de incentivos para o alcance de metas de lucros diminuísse a assimetria dos custos, e por consequência, amortecesse choques negativos da indústria sobre a organização. Assim, este resultado também é uma evidência empírica para o contexto brasileiro.

Além de identificar que a Assimetria dos Recebíveis tem significância para a Assimetria dos Custos, verificou-se que a Folga Recuperável por meio dos Recebíveis influencia na redução dos custos. Diferentemente, os indicadores representativos da Folga Potencial (dívidas correntes e cobertura de juros), não apresentam associação com os custos. Contudo, foi constatado que a Assimetria das Dívidas Correntes influencia positivamente a Assimetria dos Custos. Portanto, para a diminuição da Assimetria dos Custos, possivelmente a empresa pode recorrer a diminuição da Assimetria das Dívidas Correntes.

Este estudo é limitado devido a interdisciplinaridade da abordagem do tema folga em relação a sua mensuração, pois conforme Quintas e Beuren (2011), as folgas podem diferir entre partes distintas de uma organização, e outros indicadores os quais foram excluídos

devido a impossibilidade de alcançar a normalidade. Desta forma, são sugeridas novas pesquisas com a ampliação de indicadores de Folga Organizacional.

Referências

ANDERSON, M. C.; BANKER, R. D.; JANAKIRAMAN, Surya N. Are selling, general, and administrative costs “sticky”? **Journal of Accounting Research**, v. 41, n. 1, p. 47-63, 2003.

BOURGEOIS, L. J. On the measurement of organizational slack. **Academy of Management review**, v. 6, n. 1, p. 29-39, 1981.

BOURGEOIS, L. J.; SINGH, Jitendra V. Organizational Slack and Political Behavior Among Top Management Teams. In: **Academy of Management Proceedings**. Academy of Management, 1983. p. 43-47.

BROMILEY, P. Testing a causal model of corporate risk taking and performance. **Academy of Management journal**, v. 34, n. 1, p. 37-59, 1991.

CHENG, J. L. C.; KESNER, I. F. Organizational slack and response to environmental shifts: The impact of resource allocation patterns. **Journal of management**, v. 23, n. 1, p. 1-18, 1997.

COOPER, R.; KAPLAN, R. S. The promise--and peril--of integrated cost systems. **Harvard business review**, v. 76, n. 4, p. 109-119, 1998.

CYERT, R. M.; MARCH, J. G. A behavioral theory of the firm. **Englewood Cliffs, NJ**, v. 2, 1963.

DANNEELS, Erwin. Organizational antecedents of second-order competences. **Strategic Management Journal**, v. 29, n. 5, p. 519-543, 2008.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G. Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. **Journal of accounting and Economics**, v. 14, n. 1, p. 51-89, 1991.

DIMICK, D. E.; MURRAY, V. V. Correlates of substantive policy decisions in organizations: The case of human resource management. **Academy of Management Journal**, v. 21, n. 4, p. 611-623, 1978.

FÁVERO, L. P. et al. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

GRAHAM, J. R.; HARVEY, C. R.; RAJGOPAL, S. The economic implications of corporate financial reporting. **Journal of accounting and economics**, v. 40, n. 1, p. 3-73, 2005.

GREENLEY, G. E.; OKTEMGIL, M. A comparison of slack resources in high and low performing British companies. **Journal of management Studies**, v. 35, n. 3, p. 377-398, 1998.

JIAN, M.; WONG, T. J. Propping through related party transactions. **Review of Accounting Studies**, v. 15, n. 1, p. 70-105, 2010.

JOHNSON, H. T.; KAPLAN, R. S. The Rise and Fall of Management Accounting [2]. **Strategic Finance**, v. 68, n. 7, p. 22, 1987.

KAMA, I.; WEISS, D. Do earnings targets and managerial incentives affect sticky costs?. **Journal of Accounting Research**, v. 51, n. 1, p. 201-224, 2013.

KEUNG, E.; LIN, Z. X.; SHIH, M. Does the stock market see a zero or small positive earnings surprise as a red flag?. **Journal of Accounting Research**, v. 48, n. 1, p. 91-121, 2010.

MALCOM, R. E. Overhead control implications of activity costing. **Accounting Horizons**, v. 5, n. 4, p. 69, 1991.

MARCH, J. G. et al. **Ambiguity and choice in organizations**. Bergen: Universitetsforlaget, 1976.

MOSES, O. Douglas. Organizational slack and risk-taking behaviour: tests of product pricing strategy. **Journal of Organizational Change Management**, v. 5, n. 3, p. 38-54, 1992.

MYERS, S. C.; MAJLUF, N. S. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. **Journal of financial economics**, v. 13, n. 2, p. 187-221, 1984.

NATIVIDAD, G. Financial slack, strategy, and competition in movie distribution. **Organization Science**, v. 24, n. 3, p. 846-864, 2013.

NOHRIA, N.; GULATI, R. Is slack good or bad for innovation?. **Academy of management Journal**, v. 39, n. 5, p. 1245-1264, 1996.

NOREEN, E. Conditions under which activity-based cost systems provide relevant costs. **Journal of Management Accounting Research**, v. 3, n. 4, p. 159-168, 1991.

PORPORATO, M.; WERBIN, E. Evidence of sticky costs in banks of Argentina, Brazil and Canada. **International Journal of Financial Services Management**, v. 5, n. 4, p. 303-320, 2012.

QUINTAS, T. T.; BEUREN, I. M. Abordagens sobre folga organizacional nas pesquisas publicadas em periódicos internacionais: um ensaio teórico. **Revista de Administração da UFSM**, v. 4, n. 1, p. 53-72, 2011.

RUST, K. G.; KATZ, J. P. Organizational slack and performance: the interactive role of workforce changes. In: **Strategic Management Track of the Midwest Academy of Management Conference**. 2002.

SHARFMAN, M. P. et al. Antecedents of organizational slack. **Academy of Management review**, v. 13, n. 4, p. 601-614, 1988.

SINGH, J. V. Performance, slack, and risk taking in organizational decision making. **Academy of management Journal**, v. 29, n. 3, p. 562-585, 1986.