



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

MONALIZA FERREIRA RODRIGUES DE PAULA

A INFLUÊNCIA DA ESTABILIDADE POLÍTICA E DA *ACCOUNTABILITY* NA
GOVERNANÇA ECONÔMICA: UM ESTUDO DURANTE A PANDEMIA DO COVID-

19.

MOSSORÓ

2023

MONALIZA FERREIRA RODRIGUES DE PAULA

A INFLUÊNCIA DA ESTABILIDADE POLÍTICA E DA *ACCOUNTABILITY* NA
GOVERNANÇA ECONÔMICA: UM ESTUDO DURANTE A PANDEMIA DO COVID-
19.

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Administração Pública da Universidade Federal Rural do Semi-Árido, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Administração Pública.

Linha de Pesquisa: Políticas Públicas.

Orientador: Prof. Dr. Napiê Galvê Araújo Silva.

MOSSORÓ

2023

©Todos os direitos estão reservados à Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996, e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tornar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata, exceto as pesquisas que estejam vinculadas ao processo de patenteamento. Esta investigação será base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) seja devidamente citado e mencionado os seus créditos bibliográficos.

PP324 Paula, Monaliza Ferreira Rodrigues de.
i A influência da estabilidade política e da
accountability na governança econômica: um estudo
durante a pandemia do Covid-19. / Monaliza
Ferreira Rodrigues de Paula. - 2023.
77 f. : il.

Orientador: Napiê Galvê Araújo Silva Silva.
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal
Rural do Semi-árido, Programa de Pós-graduação em
Mestrado Profissional em Administração Pública,
2023.

1. estabilidade política. 2. vendas. 3.
accountability. 4. governança. 5. Covid-19. I.
Silva, Napiê Galvê Araújo Silva, orient. II.
Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema gerador automático em conformidade
com AACR2 e os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

Biblioteca Campus Mossoró / Setor de Informação e Referência

Bibliotecária: Keina Cristina Santos Sousa e Silva

CRB: 15/120

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

MONALIZA FERREIRA RODRIGUES DE PAULA

A INFLUÊNCIA DA ESTABILIDADE POLÍTICA E DA *ACCOUNTABILITY* NA
GOVERNANÇA ECONÔMICA: UM ESTUDO DURANTE A PANDEMIA DO COVID-
19.

Dissertação apresentada ao Programa de
Mestrado Profissional em Administração
Pública da Universidade Federal Rural do
Semi-Árido, como requisito parcial para a
obtenção do título de Mestre em
Administração Pública.

Linha de Pesquisa: Políticas Públicas.

Defendida em: 24/07/2023.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Napiê Galvê Araújo Silva (UFERSA)
Presidente

Prof. Dr. Jorge da Silva Correia Neto (UFRPE)
Membro Examinador

Prof. Dr. Ricardo George de Araújo Silva (UVA)
Membro Examinador

Ao meu amado esposo, Allysson.

AGRADECIMENTOS

A Deus toda honra, toda glória e todo louvor!

Aos meus pais, David e Maria, por todas as orações, por todo amor que derramaram sobre minha vida e por todo empenho que dispuseram sobre a minha educação.

Ao meu esposo, Allysson, por sempre estar presente. E, mesmo nos momentos em que eu não me sentia capaz, em todo o tempo acreditou em mim.

Aos meus familiares, por toda a torcida.

Aos meus colegas de turma, pela união e parceria nos momentos de apertado e de conquistas. Que turma massa!!

Aos meus amigos, por tornarem a minha vida mais leve.

Ao meu professor orientador, Napiê, pela parceria de longa data e por sempre confiar em meu trabalho.

Ao professor Leonardo, pela rica contribuição que fez à minha pesquisa.

Aos professores membros da banca, Jorge e Ricardo, pelas preciosas sugestões e correções.

À UFERSA, por ser esta instituição da qual me orgulho em fazer parte, tanto como servidora quanto como estudante.

“Quanto ao mais, irmãos, tudo o que é verdadeiro, tudo o que é honesto, tudo o que é justo, tudo o que é puro, tudo o que é amável, tudo o que é de boa fama, se há alguma virtude, e se há algum louvor, nisso pensai.”

Filipenses 4:8

RESUMO

A COVID-19 trouxe consequências econômicas significativas, e, por vezes, irreversíveis para o mundo inteiro. A governança de um país, portanto, possui papel fundamental no enfrentamento de períodos de crise. Nesse cenário, este estudo dedica-se à análise macroeconômica dos efeitos da governança sobre as vendas das empresas durante a pandemia do novo Coronavírus, tendo como objetivo principal demonstrar que seu impacto é positivo e significativo. Como objetivos específicos nos propusemos a: a) demonstrar que estabilidade política e ausência de violência/terrorismo e *voz/accountability* são indicadores eficazes de governança em um país b) ratificar o impacto positivo da estabilidade política e ausência de violência/terrorismo sobre as vendas das empresas durante o ano de 2020; c) comprovar o impacto significativo da *voz/accountability* sobre as vendas das empresas durante o ano de 2020; e d) mapear o impacto desses dois indicadores de governança sobre outras subáreas da economia como mão-de-obra, método de trabalho e gênero. Para tanto, foram adotados dois indicadores principais: estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, e *voz/accountability*. A metodologia aplicada foi por meio da construção de um modelo econométrico e os dados, de natureza secundária, foram obtidos do Enterprise Surveys (ES) e do The Worldwide Governance Indicators (WGI) project, incluindo mais de 160 mil empresas de pequeno, médio e grande porte. As quais são distribuídas em mais de 140 países, sendo sua análise por meio de métodos estatísticos econométricos. Foram obtidos resultados que demonstraram que a estabilidade política e a *accountability* são eficazes indicadores de governança. Além disso, também foi demonstrado o impacto significativo em outras áreas econômicas. A relevância do estudo se justifica pelo fato de suscitar o debate acerca de ação da governança sobre a economia diante de uma crise devastadora e atual, analisando influência da estabilidade política e *accountability* sobre o crescimento de vendas das empresas durante o ano pandêmico de 2020.

Palavras-chave: estabilidade política; vendas; *accountability*; governança; COVID-19.

ABSTRACT

COVID-19 has brought significant, and sometimes irreversible, economic consequences to the entire world. The governance of a country, therefore, plays a fundamental role in facing periods of crisis. In this scenario, this study is dedicated to the macroeconomic analysis of the effects of governance on company sales during the new Coronavirus pandemic, with the main objective of demonstrating that its impact is positive and significant. As specific objectives, we set out to: a) demonstrate that political stability and absence of violence/terrorism and voice/accountability are effective indicators of governance in a country b) ratify the positive impact of political stability and absence of violence/terrorism on sales of companies during the year 2020; c) prove the significant impact of voice/accountability on companies' sales during 2020; and d) mapping the impact of these two governance indicators on other sub-areas of the economy such as labor, work method and gender. For that, two main indicators were adopted: political stability and absence of violence/terrorism, and voice/accountability. The methodology applied was through the construction of an econometric model and data, of a secondary nature, were obtained from the Enterprise Surveys (ES) and The Worldwide Governance Indicators (WGI) project, including more than 160 thousand small, medium and large. Which are distributed in more than 140 countries, and their analysis is through econometric statistical methods. Results were obtained that demonstrate that political stability and accountability are effective governance indicators. In addition, significant impact on other economic areas has also been demonstrated. The relevance of the study is justified by the fact that it raises the debate about governance action on the economy in the face of a devastating and current crisis, analyzing the influence of political stability and accountability on the growth of companies' sales during the pandemic year of 2020.

Keywords: political stability; sales; accountability; governance; COVID-19.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Distribuição das dimensões no Questionário COVID-19 Enterprise Survey.....	32
Quadro 2 – Principais Resultados Obtidos Concatenados à Literatura Vigente	54

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Distribuição das firmas por setor	31
Tabela 2 – Distribuição das respostas relativa ao quesito de ‘financiamento frente à escassez do fluxo de caixa’	40
Tabela 3 – Distribuição das respostas relativa ao quesito ‘dinâmica na contratação de funcionários temporários’	41
Tabela 4 – Distribuição das respostas relativa ao quesito ‘dinâmica na contratação de funcionários permanentes’	42
Tabela 5 – Estimativas do modelo ME.1	43
Tabela 6 – Estimativas do modelo ME.1(b), variação do modelo principal	46
Tabela 7 – Estimativas do modelo ME.2	48
Tabela 8 – Estimativas do modelo ME.2(b), variação do modelo principal	50

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

COVID-19	Corona Vírus Disease do ano de 2019
ES	Enterprise Surveys
H1N1	Influenza Suína
H5N1	Influenza Aviária
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMS	Organização Mundial da Saúde
SARS	Síndrome Respiratória Aguda Grave
WGI	The Worldwide Governance Indicators

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	10
1.2 OBJETIVOS	11
1.2.1 Objetivo Geral	11
1.2.2 Objetivos Específicos.....	11
1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DA PESQUISA	11
1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1 ATUAÇÃO DO GOVERNO NA ECONOMIA EM ÉPOCAS DE CRISE: PANORAMA MUNDIAL.....	14
2.1.1 Outras Crises Sanitárias Mundiais.....	14
2.1.2 COVID-19	15
2.2 INFLUÊNCIA DA ESTABILIDADE POLÍTICA SOBRE AS EMPRESAS FRENTE À PANDEMIA DO COVID-19: UMA PERSPECTIVA MACROECONÔMICA	17
2.2.1 Instabilidade Política como Resultado de sua Polarização.....	17
2.2.2 Mercado de Vendas e Aporte Financeiro Governamental.....	19
2.2.3 Influência Sobre o Modo de Trabalho, a Mão-de-Obra e o Viés de Gênero	22
2.3 O PAPEL DA <i>ACCOUNTABILITY</i> FRENTE À PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS.....	24
2.3.1 <i>Accountability</i>: Esclarecendo Conceitos	24
2.3.2 O Reflexo da Voz (Atuação Cívica) e da <i>Accountability</i> (Transparência e Responsabilidade)	25
3 METODOLOGIA.....	30
3.1 ABORDAGEM E CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	30
3.2 ESTRATÉGIA DE PESQUISA, TÉCNICA DE COLETA E AMOSTRA DOS DADOS	30
3.3 OPERACIONALIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS.....	32
3.3.1 Questionário COVID-19 Enterprise Survey	32
3.3.2 Indicadores de Governança Mundial – Worldwides Governance Indicators ..	34
3.4 MODELO ECONOMETRICO.....	35
3.4.1 ME.1 – Voz e <i>Accountability</i>	36
3.4.1.1 Variações de ME.1	37
3.4.2 ME.2 – Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo.....	37
3.4.2.1 Variações de ME.2	38

3.5 ROBUSTEZ DO MODELO	38
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	40
4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS	40
4.2 MODELO ECONOMETRICO.....	43
4.2.1 Modelo ME.1.....	43
4.2.2 Modelo ME.2.....	47
4.2.3 Síntese do Modelo Econométrico	52
4.3 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	53
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	58
REFERÊNCIAS	60
APÊNDICE A - RELATÓRIO TÉCNICO.....	67

1 INTRODUÇÃO

A pandemia do novo Coronavírus têm tido grande destaque na literatura mundial. O surto da COVID-19 atingiu os países de surpresa, retendo os governos de todo o mundo desprevenidos e sem táticas suficientes para contê-lo (AMIN e VIGANOLA, 2021). Esse feito torna-se um terreno fértil de estudo, pois as consequências provenientes da pandemia tomaram proporções estratosféricas, atingindo não somente a área da saúde, como também o campo da economia.

Os protocolos de segurança para contenção do vírus, como medidas de restrição e distanciamento social, por exemplo, fizeram com que milhares de empresas diminuíssem suas operações de produção ou, até mesmo, encerrassem. Isto causou várias implicações nocivas, como: crise de liquidez, queda de suas receitas, diminuição de fluxo de caixa e esgotamento de capital de giro (AMIN; VIGANOLA, 2021; DE VITO; GÓMEZ, 2020).

Diante do complexo impasse em salvaguardar vidas e manter a estabilidade econômica, a capacidade de liderança dos governantes em todo mundo foi altamente exposta (CHIDUME et al., 2021). A pandemia do COVID-19 é uma crise de saúde pública que põe à prova as habilidades dos formuladores de políticas públicas em enfrentar a situação e lograr êxito. A qualidade da governança, torna-se portanto, um fator altamente testável no caminho de superação da crise (NABIN; CHOUWDHURY; BHATTACHARYA, 2021).

Frente a esse conjunto de desafios, os governos procuram canalizar suas forças para solucionar as adversidades econômicas. Nesse contexto, a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, assim como a voz e *accountability* apresentam-se como eficazes indicadores de governança, pois são elementos que afetam diretamente o processo de manejo da economia (CARVALHO et al., 2019; KASUMASARI; MUNAJAT; FAUZI, 2022).

A forma como um país enfrenta as crises também depende da forma como ele é governado. Dentre os indicadores de governança, a estabilidade política mostra-se como ótima parceira de administração (KURECIC; KOKOTOVIC, 2017).

A *accountability* apresenta-se também como eficaz indicador de governança, uma vez que incita a transparência de governos que estão dispostos a divulgar informações claras sobre seus planos e ações, orientando um sistema democrático bem governado, fazendo com que a sociedade deposite mais confiança no governo (CORDÉLIA et al., 2020, SCHAAF et al., 2020).

Considerando a importância do governo de um país diante das consequências econômicas provenientes de uma crise devastadora, o presente estudo visa analisar, em um panorama macroeconômico, como a governança afeta a economia, tendo como indicadores a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo e a *voz/accountability*, e o crescimento de vendas das empresas, tipo de mão-de-obra, forma de trabalho e tipo de gênero como principais variáveis.

Para alcançarmos a meta proposta, foi construído um modelo econométrico. Nele foram utilizados dados obtidos do Enterprise Surveys (ES) e do The Worldwide Governance Indicators (WGI) Project. Esta base de dados inclui mais de 160 mil empresas distribuídas entre pequeno, médio e grande porte. O tamanho da empresa é uma medida composta de trabalhadores permanentes e temporários. Dessa forma, empresa de porte pequeno são aquelas que possuem de 5 a 19 trabalhadores, as de médio porte possuem 20 a 99 trabalhadores e as de grande porte possuem 100 ou mais trabalhadores.

O Enterprise Surveys (ES) abrange regiões selecionadas dentro de um país que representam os maiores centros de produção e empreendimentos comerciais. As empresas são distribuídas em mais de 140 países. As pesquisas são estratificadas por setor de negócios, onde a estratificação permeia empresas de manufatura e de serviços. Em economias maiores, setores adicionais são selecionados para a estratificação. As variáveis selecionadas fundamentaram-se em três dimensões: performance da firma, liquidez da firma e insumo-trabalho.

É interessante ressaltar que o indicador utilizado é com defasagem de 1 ano, a fim de captar a percepção de governança do ano anterior. Isso se aplica porque existe um efeito tardio, já que o cenário político não impacta imediatamente. Existe uma estrutura econômica que vai se moldando ao longo tempo, gerando resultados mais à frente. Dessa forma, foi concebível compreender o modo como as firmas se adaptariam em uma circunstância nova (pandemia) dentro de um panorama em que elas já se encontravam.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Diante do cenário apresentado, esta pesquisa buscará responder à seguintes indagações: o impacto da governança de um país no sistema econômico é significativo em períodos de crise? E a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo e a

voz/accountability como indicadores de governança, possuem impactos positivos na economia?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O presente estudo visa analisar a influência da estabilidade política e da *accountability* na governança econômica durante a pandemia do COVID-19, a partir dos volumes de vendas.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Demonstrar que estabilidade política e ausência de violência/terrorismo e *voz/accountability* são indicadores eficazes de governança em um país;
- b) Ratificar o impacto da estabilidade política e ausência de violência/terrorismo sobre as vendas das empresas durante o ano pandêmico de 2020;
- c) Comprovar o impacto significativo da *voz/accountability* sobre as vendas das empresas durante o ano pandêmico de 2020;
- d) Mapear o impacto desses dois indicadores de governança sobre outras áreas econômicas como: o tipo de mão-de-obra, o método de trabalho e o gênero.

1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DA PESQUISA

Uma crise mundial origina consequências em todos os países, e com a pandemia do COVID-19 não foi diferente. Essa crise que o mundo enfrenta desde o ano de 2019, apesar de sanitária, afetou gravemente a economia, fazendo com que muitos governos fossem postos à prova (NABIN; CHOUWDHURY; BHATTACHARYA, 2021).

É sabido que, no âmbito acadêmico, já encontra-se uma vasta literatura a respeito da COVID-19, da estabilidade política e da *accountability*. Porém, essas temáticas são abordadas, em sua maioria, de forma isolada. A apresentação desses três assuntos de forma relacional e concatenada é o que torna a presente pesquisa original.

Nesta feita, o estudo caracteriza-se relevante por tratar da relação entre aspectos econômicos e aspectos governamentais, contextualizada por um tema sobremaneira atual, COVID-19, a mais recente pandemia que o mundo enfrentou e ainda enfrenta.

A presente dissertação demonstra que a estabilidade política pode ser considerada, eficazmente, como indicador de governança de um país. Consta, com isso, que o “caos político” é um fator altamente nocivo às empresas, afetando sua mão-de-obra, suas formas de trabalho e, além disso, evidenciando que até a questão de gênero é atingida.

Os resultados obtidos expõem o quanto a estabilidade política pode influenciar nas vendas de uma empresa em um período de crise mundial, essa discussão importa para que gestões governamentais se atentem à solidez e constância do governo, de modo a estar preparado para possíveis futuras crises.

Outro aspecto relevante desse trabalho é a exposição do impacto que a *accountability* possui sobre as vendas das organizações, uma vez que a transparência política foi alvo de tanta discussão nos primeiros anos da pandemia do COVID-19.

Imerso nesse contexto hodierno, a abordagem do tema justifica-se pelo fato de suscitar o debate acerca da ação da governança sobre a economia diante de uma crise devastadora e atual, analisando influência da estabilidade política e da *accountability* sobre aspectos econômicos durante o ano pandêmico de 2020.

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho está estruturado em cinco capítulos. No primeiro capítulo temos a introdução, onde são apresentados a contextualização do tema proposto, bem como sua problemática, os objetivos gerais e específicos e a justificativa e relevância da pesquisa. No segundo capítulo exibimos o referencial teórico, o qual nos fornece o embasamento literário necessário para comprovação dos nossos resultados. Neste capítulo foi explanado um panorama mundial da atuação do governo em algumas outras crises sanitárias mundiais, apresentando posteriormente uma síntese de como alguns países reagiram ao COVID-19. Em seguida foi explanado acerca de como a estabilidade política e a *accountability* afetam a economia em períodos de crise.

No terceiro capítulo temos a metodologia, na qual é demonstrado o modelo econométrico utilizado e apresentando as fontes de dados. O quarto capítulo é onde exibimos

e discutimos os resultados alcançados. No quinto capítulo são manifestas as conclusões do trabalho, bem como suas limitações e sugestões para pesquisas futuras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ATUAÇÃO DO GOVERNO NA ECONOMIA EM ÉPOCAS DE CRISE: PANORAMA MUNDIAL

2.1.1 Outras Crises Sanitárias Mundiais

Ao longo da história, o mundo vivenciou muitas situações desafiadoras que remodelaram a sociopolítica. E assim como as guerras e as revoluções, as crises provenientes das doenças contagiosas também contribuíram fortemente para a mudança da política e da economia mundial (CEYLAN et al., 2020).

As incertezas trazidas por uma epidemia ou uma pandemia fazem com que o Estado empregue medidas tanto no âmbito da saúde, como políticas de distanciamento social a fim de atenuar a disseminação do vírus, como também na esfera econômica.

Os governos desempenham um papel fundamental na recuperação econômica de um país durante uma crise. Isto implica na adoção de políticas econômicas para lidar com problemas que o mercado, por si só, não é capaz de resolver. Medidas de política fiscal e monetária, o que inclui esquemas de transferência para famílias e empresas, facilidade de liquidez, ações do banco central e de apoio a empréstimos são exemplos de providências tomadas por governos de países que enfrentam o COVID-19 (OULIARIS e ROCHON, 2021; STIGLITZ, 2021).

Porém, antes de adentrarmos na atuação do governo na economia durante a pandemia do COVID-19, faz-se relevante um apanhado histórico da atuação do governo em alguns países durante pandemias anteriores à essa. Dentre os registros epidêmicos e pandêmicos mais recentes, podem ser citados a Síndrome Respiratória Aguda Grave – SARS - COV (2002 a 2003), a Influenza Aviária - H5N1 (2004 a 2006), a Influenza Suína - H1N1 (2009) e a COVID-19 (2019).

Começamos pela Síndrome Respiratória Aguda Grave (SARS), que é a primeira doença infectocontagiosa mortal a se propagar no século XXI, com 8.422 casos e 916 mortes. A economia foi bastante afetada e muitas empresas sofreram severas perdas de receita. Além de algumas medidas de restrição à aglomeração social, o governo de Hong Kong forneceu as necessidades diárias e assistência financeira (SIU e WONG, 2004).

A Influenza Aviária (H5-N1) se alastrou das aves para os humanos, ocasionou 243 mortes dentre os quase 400 casos no ano de 2008. O governo do Vietnã aplicou medidas de ajuda aos agricultores para enfrentar os problemas de liquidez, como extensão do vencimento de empréstimos e aumento do valor do teto para empréstimos sem garantia, bem como incentivos para a ampliação e modernização dos sistemas de produção comercial e industrial no setor avícola (OTTE et al., 2008).

Em abril de 2009, surgiu na América do Norte os primeiros casos da Influenza Suína (H1N1), a famosa gripe suína, primeira pandemia do século XXI. Afetando mais de 200 países, a H1N1 causou quase 18 mil mortes. Nessa época, o mundo estava saindo de uma recessão global devido à crise financeira de 2008, por isso, governos de muitos países, incluindo o Brasil, viram-se obrigados a injetar dinheiro na economia (SILVA, 2012).

Por fim, no ano de 2019 o mundo encontrou-se arrebatado pelo COVID-19, atual pandemia enfrentada por mais de 200 países, conforme a Organização Mundial de Saúde - OMS. Apesar de ter seu vírus disseminado de maneira transnacional COVID-19, isto é, desconsiderando as fronteiras mundiais, a pandemia demonstrou que as reações governamentais foram, em sua maioria, tratadas nacionalmente (VAN OVERBEKE; STAFIG, 2020).

2.1.2 COVID-19

Analisando economicamente, a pandemia do COVID-19 impactou substancialmente a economia global. De acordo com a Organização Internacional do Trabalho – OIT, o número de desempregados já chega em 309 milhões no segundo trimestre de 2020. E as empresas independentes foram atingidas pelas políticas de restrição, como bloqueios, por exemplo (CEYLAN et al., 2020).

É importante frisar que a pandemia não afetou todos os negócios de maneira homogênea. A literatura de estudos recentes relata distintas susceptibilidades das empresas à pandemia, a depender do ramo ao qual a empresa pertence (AMIN e VIGANOLA, 2021; ZARGHAMI, 2021).

De acordo com o Mapa de Medidas de Apoio às PME, fornecido pelo Banco Mundial com dados de 2020, governos implementaram 1.600 medidas destinadas a apoiar empresas em 135 países. A maioria concentrada em três categorias: apoio fiscal, apoio ao financiamento

da dívida e apoio ao custo do emprego e apoio fiscal. O mais utilizado deles é o financiamento da dívida, representando 37% das medidas políticas adotadas (CIRERA et al., 2021).

Como reconhecimento da gravidade econômica enfrentada devido à pandemia, o governo dos EUA implementou numerosas contramedidas econômicas, como estímulo fiscal de US\$2,2 trilhões, estímulo econômico de US\$1,8 trilhão, corte de taxas de juros, alívios de contrato de dívidas (HOANG et al., 2022).

Buchetti *et al.* (2022) afirmam que a crise econômica promovida pela pandemia fez com que a receita de vendas perdas sofresse uma efêmera crise de liquidez. Porém, as empresas com melhor acesso a financiamentos facilitados pelo governo estão menos propensas a experimentar o declínio de suas vendas (AMIN e VIGANOLA, 2021).

De Vito e Gómez (2020) exemplificam que ações como concessão de deferimento de impostos, empréstimos e garantias de empréstimos às empresas foram adotadas por governos europeus, a fim de ajudar as empresas a atender às necessidades de liquidez a curto prazo. Na Suécia, por exemplo, o governo lançou um programa que permitiu o adiamento temporário do pagamento de todos os impostos e taxas trabalhistas (BROWN et al., 2021).

Com relação à Itália, Buchetti *et al.* (2022) destacam em seu estudo medidas governamentais implementadas no país, durante a pandemia do COVID-19, a fim de salvaguardar a sobrevivência corporativa: licença e subsídios salariais (evitando que as empresas suspendam seus funcionários), provisão de receitas e encargos de aluguel, suspensão de encargos de amortização e reavaliação do imobilizado (ativos fixos, tangíveis, intangíveis e financeiros).

Em El Salvador, o governo focou nas micro, pequenas e médias empresas, algumas das medidas tomadas foram: inclusão de acesso a novos créditos, subsídios salariais, incentivos fiscais e diferimento de pagamentos de serviços públicos. Já em Geórgia, as medidas foram voltadas para pequenas empresas e setor de turismo, são elas: programas de micro subvenções para novos negócios, alívio fiscal, subsídios, assistência para empréstimos e diferimento de pagamentos (KARALASHVILI; TAMKOÇ, 2022).

Tomando como recorte a realidade de Países Baixos da Europa, tanto a Bélgica quanto a Holanda dificultaram as operações bancárias devido a estímulos fiscais, sendo que a Bélgica optou por mais garantias de liquidez, enquanto a Holanda cedeu ao estímulo fiscal direto (VAN OVERBEKE; STAFIG, 2020).

O governo da Suíça interviu rapidamente. Entre março e abril 2020, início pandêmico, o Conselho Federal aprovou pacotes de medidas totalizadas em mais de 100 bilhões de dólares, caracterizadas por subsídios parciais de desemprego, indenizações por perdas salariais, empréstimos e garantias de emergência (SAGER; MAVROT, 2020).

2.2 INFLUÊNCIA DA ESTABILIDADE POLÍTICA SOBRE AS EMPRESAS FRENTE À PANDEMIA DO COVID-19: UMA PERSPECTIVA MACROECONÔMICA

2.2.1 Instabilidade Política como Resultado de sua Polarização

Como bem sabido, o papel do governo em uma sociedade democrática consiste em prover o bem-estar da sociedade e melhorar o desempenho econômico do país. Porém, os objetivos governamentais podem diferir entre os partidos políticos. Líderes de diferentes partidos podem tomar atitudes totalmente distintas sobre uma mesma questão (GOLLWITZER et al., 2020; GRACHYNA, 2021; VAN BAVEL et al., 2020).

A governança de um país pode ser mensurada por vários indicadores, dentre os quais a estabilidade política aparece forte aliada à uma boa administração. O padrão de um país pode ser manifesto por sua estabilidade política, bem como a ausência de violência/terrorismo. Se a estabilidade política de um país é boa, seu sistema de governança foi administrado adequadamente, ou seja, um país que possui estabilidade política tem uma condição necessária para dar início de investimentos em economias (KURECIC; KOKOTOVIC, 2017; KASUMASAR; MUNAJAT; FAUZI, 2022).

Nabin, Choudhury e Bhattacharya (2021) explicam que a governança, bem como as variações nos regimes políticos, são fatores demonstrativos de diferentes níveis de controle estabelecido entre os países durante a pandemia. Dessa forma, o êxito do enfrentamento do COVID-19 está interligado ao tipo de regime.

Neste enquadramento, um dos fatores que se contrapõe à estabilidade política é a polarização política. Trata-se um termo que tornou-se, de certo modo, presente em todas as coberturas da mídia americana e europeia. Trata-se, dentre outros conceitos, da adesão de opiniões cada vez mais divergentes em relação à política ou questões populacionais. Ela pode ser atitudinal (partidários assumindo posições extremas de oposição) ou afetiva (partidários

que não gostam ou desconfiam de seus opositores) (HELTZEL e LARUIN, 2020; NEUREITER e BHATTACHARYA, 2021; VAN BAVEL et al., 2020).

Chen *et al.* (2022) justificam que é de total relevância a abordagem da polarização dentro do contexto de estabilidade política, pois essa disparidade prejudica a elaboração e aplicação das medidas governamentais de frente a momentos de adversidades.

Em vários países, ao longo dos anos, a sociedade tem se tornado mais polarizada. Tanto nos EUA quanto na Europa, a polarização se dá no eleitorado e seus partidos políticos. Nos EUA, por exemplo, as opiniões dos membros de partidos de esquerda (democratas ou liberais) estão cada vez mais diferentes das dos partidos de direita (republicanos ou conservadores) (AZZIMONTE e FERNANDES, 2018; BÖTTCHER et al., 2020; HOANG et al., 2021).

Pesquisa realizada em 19 países da Europa, no período de 2002 a 2011, sugere que países como Portugal, Grécia e Chipre possuem nível de polarização baixo, ao contrário de Reino Unido e República Tcheca. Outros moldes de polarização podem ser encontrados, na Inglaterra, por exemplo, onde há a grande divisão entre o partido conservador e o trabalhista. E na Índia, onde há divergência entre Bharatiya Janata e membros do partido do Congresso Nacional Indiano. Já na Nigéria, os políticos estão presos a prevaricações religiosas e a fragilidade do Estado (CHIDUME et al., 2021; MOORE-BERG et al., 2020; NEUREITER e BHATTACHARYA, 2021).

Alguns fatores que contribuem para o crescimento da polarização política são globalização econômica, declínio de confiança social, influência da mídia e desigualdade de renda (GRACHYNA, 2021). Outro problema trazido é que ela molda o financiamento do governo, trazendo a dificuldade de elaboração e execução de medidas governamentais e políticas públicas (CHEN et al., 2022).

A polarização, fomentada pela mídia e políticos, resulta em piores impactos *per capita* e afeta o desempenho macroeconômico. Além disso, quando o eleitorado é altamente polarizado, o partidarismo pode ser um fator crucial durante uma crise de saúde pública (BRUINE DE BRUIN et al., 2020; GRACHYNA, 2021; VAN BAVEL et al., 2020).

Trazendo o debate para o contexto da pandemia do novo COVID-19, governos de todo o mundo agiram com intervenções, principalmente, para a contenção de propagação do vírus. Relacionando a polarização política com a recente pandemia, nos Estados Unidos, cidadãos de esquerda estão mais inclinados a colocar em prática as recomendações de mitigação do vírus, diferentemente dos de direita, cuja propensão é evitar tais diretrizes, demonstrando

assim, que a COVID-19 é uma questão profundamente partidária no país (ASHRAF, 2020; BLOCK et al., 2022; GOLLWITZER et al., 2020; KERR et al., 2021).

No cenário para lidar com a COVID-19, os democratas, quando comparados aos republicanos, são mais críticos com o governo e confiam menos nos políticos e mais em especialistas médicos (como a OMS). Além disso, em pesquisa realizada no ano de 2020, os democratas perceberam mais riscos associados ao COVID-19 do que os republicanos, e também apresentaram maior preocupação com a suspensão das restrições econômicas rapidamente. Diante disso, percebe-se que, imerso em ambiente altamente politizado, as percepções de risco e as preferências de mitigação podem variar conforme as inclinações políticas (BRUINE DE BRUIN et al., 2020; KERR et al., 2021).

Com relação ao distanciamento social, Gollwitzer *et al.* (2020) demonstram em sua pesquisa que municípios com tendência republicana exibiram menor distanciamento físico do que os com tendência democrata. Mijs *et al.* (2022) afirmam que as pesquisas mais recentes demonstram que quando as crises são atreladas à saúde e meio ambiente, os políticos liberais são considerados mais competentes comparados aos conservadores.

Uma pesquisa realizada pela NBC News/Wall Street Journal, no período de 11 a 13 de março de 2020, revelou que apenas 40% dos republicanos estavam preocupados com a infecção do COVID-19 em alguém da família, ao passo que os democratas representaram 68%. Há três possíveis razões pelas quais os conservadores são menos preocupados com o COVID-19: motivações políticas, foram menos afetados pelo surto e exposição diferencial e confiança em mensagens conservadoras partidárias, sendo as motivações políticas a principal delas (CONWAY IIIA et al., 2021).

Essa variação quanto aos meios de gerência, regimentos políticos e governança explicam os distintos graus de controle estabelecidos sobre a pandemia em diversos países. Vários estudos comprovam que o sucesso para o enfrentamento de pandemias advém do cumprimento de medidas, mas a falta de confiança no compromisso do governo leva os cidadãos ao não cumprimento das mesmas. E um governo instável não inspira confiança (NABIN; CHOUWDHURY; BHATTACHARYA, 2021).

2.2.2 Mercado de Vendas e Aporte Financeiro Governamental

É sabido que condutas como *lockdowns* e quarentena foram adotadas por diversos governos. Porém, tais medidas de distanciamento social também trouxeram impactos econômicos adversos, prejudicando os significativamente aqueles mais vulneráveis economicamente. Muitas empresas, por sua vez, sofreram quedas de lucratividade e esgotamento de seu patrimônio (ASHRAF, 2020; BUCHETTI et al., 2022; CHIDUME et al., 2021; MIJS et al., 2022; KERR et al., 2021).

A polarização política, bem como a instabilidade, distorcem o mercado de trabalho, consequentemente também afetam diretamente a liquidez das empresas (CHEN et al., 2022; DE VITO; GÓMEZ, 2020). Economicamente falando, a crise divide os trabalhadores em dois grupos: os que possuem ensino superior e que podem exercer seu trabalho em casa durante o *lockdown*, já que trabalham predominantemente em escritório; e os “trabalhadores essenciais”, cujo trabalho é manual e consiste em muitas interações sociais (JUNGKUNZ, 2021).

O *lockdown* imposto como medida de restrição trouxe diminuição na taxa de mortalidade, entretanto, proporcionou também a redução da participação dos funcionários na produção industrial, levando à perda de receita operacional em inúmeros países (CEYLAN et al., 2020). Nesta feita, o distanciamento social salva vidas, em contrapartida, reduz as atividades no setor econômico impondo grandes custos em termos de geração de riqueza e produto (ASHRAF, 2022).

Dentro desse contexto, no tocante a vendas, Neureiter e Bhattacharya (2021) demonstram que o comportamento dos consumidores, por muitas vezes, é influenciado pelo ambiente político em que as empresas funcionam, principalmente por causa da polarização política de seu país. Buchetti *et al.* (2022) explicam que o aumento ou diminuição de vendas de uma empresa depende das convicções políticas de sua base de clientes principal.

Com relação a serviços não essenciais, os municípios com tendência republicana exibem menor redução de funcionamento do que os de tendência democrata. Já sobre as respostas governamentais à crise no investimento corporativo, elas tendem a ser mais fracas em empresas com maior risco político e vice-versa, ou seja, há uma tendência de fragilidade nas respostas em organizações que são polarizadas (GOLLWITZER et al., 2020; HOANG et al., 2022).

As medidas de restrição também afetaram profunda e negativamente o mercado de varejo. Segundo Zhongda He *et al.* (2022), lojas de varejo sofreram com o fechamento de shoppings, redução de horários e cancelamento de eventos. Pes Beckes *et al.* (2020) retratam

que a oferta de bens e serviços foi violentamente impactada pela aplicação de procedimentos radicais de isolamento social.

A fim de abrandar os efeitos nocivos das medidas de distanciamento e bloqueios generalizados, os formuladores de política pública de variados países apresentaram políticas fiscais destinadas a limitar os danos econômicos (PAPANIKOLAOU; SCHIMIDT, 2022). Tais políticas se propõem a empréstimos bancários, cortes de impostos e redução de taxas, de modo a manter o fluxo de caixa das empresas para que continuem suas operações comerciais (ZHONGDA HE et al., 2022).

Ceylan *et al.* (2020) asseveram que a assistência a sociedades é necessária para se estabelecer confiança econômica, tanto no aspecto de demanda quanto no lado da oferta. Por conseguinte, diversos países persuadiram seus sistemas bancários a proporcionar créditos mais baratos às necessidades mais urgentes, porém, o setor financeiro precisa ser confiável para que se alcance tais créditos (CEYLAN et al., 2020; OIT, 2021)

Consoante a isto, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE (2021) afirma que os programas de apoio às empresas, em sua maioria, assumem forma de garantias de empréstimos e facilidade de empréstimo direto. A OCDE ainda acentua que os governos devem possuir uma visão a longo prazo de seus programas, não apenas com o intuito de garantir a sustentabilidade financeira e fiscal, mas também para evitar possíveis distorções do mercado que ocorram no futuro.

Brown *et al.* (2021) explicam em seu trabalho que os programas remetentes a fornecimento de liquidez são destinados a empresas que não dispõem de recursos próprios para amortecer o choque interno, bem como já esgotaram sua capacidade de endividamento disponível.

Para lidar com problema de escassez de fluxo de caixa, há muitas empresas que preferem recorrer a recursos próprios pelos mais variados motivos. O próprio patrimônio e recursos internos apresentam-se como fonte razoável para as organizações lidarem com os problemas financeiros. Soluções mais austeras também são encontradas como atraso no pagamento de fornecedores, já que o custo de estabelecimento do fornecedor é um processo geralmente caro, pois, muitas vezes em contrato estabelecido, trata-se de um custo fixo, ou seja, despesa para a empresa independentemente de suas vendas (AMIN e VIGANOLA, 2021; OCDE, 2021).

Além do uso de patrimônio próprio, outras empresas relatam que o fato de não utilizar o aporte financeiro externo são as restrições a elas condicionadas, que podem ser: tamanho e

maturidade insuficientes por parte da empresa, alta exigência na forma de garantia, taxa de juros desfavorável, número de funcionários, manutenção de força de trabalho por um determinado período de tempo (AMIN e VIGANOLA, 2021; CIRERA et al., 2021; PAPANIKOLAOU e SCHIMIDT, 2022).

Cirera *et al.* (2021) trazem em seu trabalho evidências a respeito de como os países se diversificam quanto ao uso de aporte governamental. Para os autores, os países de baixa renda tendem a utilizar mais intervenções fiscais e financiamento da dívida, já os países de alta renda preferem recorrer a medidas de apoio ao emprego, e as empresas que pertencem a países mais ricos, preferem meios mais diretos de transferência de renda, como subsídios salariais.

Faz-se pertinente lembrar que “os governantes possuem capacidade de assistencialismo e financiamento limitados, impossibilitando a completa cobertura e assistência da força de trabalho e do empreendedorismo nacional” (OIT, 2020, *online*).

2.2.3 Influência Sobre o Modo de Trabalho, a Mão-de-Obra e o Viés de Gênero

É inegável que a pandemia do COVID-19 afetou o modo como as empresas realizam as suas atividades e, como consequência, a mão-de-obra foi afetada, em grande parte, negativamente. Segundo Cirera *et al.* (2021), com o decréscimo das vendas, dois terços das empresas adotaram medidas como demissão de seus funcionários, redução de horas trabalhadas, redução e/ou atraso de salários e férias obrigatórias.

Os apoios governamentais financeiros, como subsídios salariais fizeram, com que as empresas permanecessem menos propensas a demitir os seus trabalhadores (CIRERA et al., 2021). Corroborando com isto, a OCDE (2022) elucida que os esquemas de retenção de empregos são destinados a preservar empregos cujas empresas passam por declínio temporário de suas atividades comerciais, fazendo com que os custos trabalhistas sejam reduzidos.

Papanikolaou e Schmidt (2022) afirmam que as empresas tendem a preservar os funcionários mais capacitados, e, por sinal, mais bem pagos, ao passo que trabalhadores menos qualificados são os primeiros a entrarem no quadro de demitidos.

Para driblar tantas adversidades, as empresas adotaram diferentes métodos de trabalho, dentre eles, o trabalho remoto. O *home office* veio como uma forma de cumprir com os

protocolos de segurança sem interromper totalmente as atividades, todavia, as empresas tiveram que lidar com problemas de não familiarização de seus funcionários com as tecnologias (PES BACKES et al., 2020).

Empresas de diversos países iniciaram ou ampliaram suas atividades online (KARALASHVILI e TAMCOÇ, 2022). Diante dessa conjuntura, os setores que possuem menos funcionários em trabalho remoto experimentam quedas substancialmente menores de emprego e vendas (PAPANIKOLAOUN e SCHIMIDT, 2022).

O mercado também foi afetado pela vertente ‘funcionários permanentes x funcionários temporários’. A pandemia afetou fortemente esse tipo de mão-de-obra. De acordo com Aldan, Ciralı e Torun (2021), os trabalhadores permanentes são menos onerosos para o governo, já que a rotatividade custa direitos trabalhistas. Dessarte, empresas que possuem mais funcionários permanentes acabam tendo uma maior produtividade.

Além de atributos de qualificação, uma característica demográfica interessante que permeia a mão-de-obra das empresas no período pandêmico é o viés de gênero. A literatura atual já reconhece que os efeitos nefastos provindos da recessão de mercado não são homogêneos perante os grupos demográficos (ALDAN; CIRALI; TORUN, 2021).

O impacto do COVID-19 no mercado de trabalho impacta mais agressivamente as trabalhadoras mulheres, principalmente as de baixa renda e com filhos ainda crianças. Ainda há uma divisão tradicional entre as tarefas domésticas, então, com a necessidade de passar mais tempo em casa cuidando dos filhos, o resultado é um choque adverso na oferta de trabalho feminino (ALDAN; CIRALI; TORUN, 2021; PAPANIKOLAOU e SCHIMIDT, 2022).

Devido a protocolos de segurança, escolas e creches foram fechadas, ocasionando uma maior necessidade da presença das mães em casa, acarretando, portanto, a diminuição de sua produtividade (ALON et al., 2020; FERRAZ, 2021).

Até mesmo as questões de financiamento são implicadas pelo gênero do trabalhador. Amin e Viganola (2021) evidenciam em sua estudo que o acesso ao financiamento é menos eficaz, isto é, de menor impacto, para empresas que necessitam mais de trabalhadoras mulheres. Em vista disso, empresas que tendem a confiar mais em funcionárias provavelmente sofrerão mais arduamente as consequências da pandemia.

Cirera *et al.* (2021) consente com tal exposição quando afirmam que empresas que possuem, em seu quadro de funcionários, um maior estoque de mulheres, enfrentam algumas

das mais significativas quedas de vendas e acesso mais limitado a assistências políticas, o que aumenta a preocupação com a desigualdade de gênero.

2.3 O PAPEL DA *ACCOUNTABILITY* FRENTE À PANDEMIA DO COVID-19

2.3.1 *Accountability*: Esclarecendo Conceitos

Existem alguns pressupostos que são necessários na gestão da administração pública. Tais requisitos pertencem aos princípios defendidos pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), que são: transparência, equidade, responsabilidade corporativa e prestação de contas. Esse último, recentemente mais conhecido por *accountability*, surgiu da necessidade de maior transparência e da efetiva cobrança por parte da sociedade (SLOMSKI, 2005).

A *accountability* atrela-se à prestação de contas e é tradicionalmente estudado nas disciplinas políticas e financeiras (CORDÉLIA et al., 2020). O termo teve início na Inglaterra, no fim da idade média, posteriormente chegando à França e Espanha, na qual ouvia-se uma conceito de “Corte de Contas” (CARVALHO et al., 2019).

Entretanto, a literatura ainda não dispõe de um conceito totalmente definido e concreto no que diz respeito ao termo *accountability* (AI YOU, 2021). De acordo com United Nations (2019), a *accountability* é um recurso de controle social que está vinculado às obrigações governamentais de prestar de contas à população, isto é, a sociedade pode requerer a disponibilização das informações do governo a respeito das suas ações, bem como suas consequências.

Accountability pode ser entendido como um conjunto de medidas por meio das quais os gestores públicos de todas as esferas possam ser responsáveis em suas ações, assim também penalizados caso se desviem do caminho pelo qual foi estabelecido e se os padrões estipulados não forem cumpridos (ANDREAUS et al., 2021; CALDEIRA et al., 2020, CORDÉLIA et al., 2020).

Denhardt e Catlaw (2016) vão mais além. Para eles, é um erro simplificar a questão da *accountability* no serviço público, pois está imersa numa teia de controles externos, padrões profissionais, questões morais, interesse público e preferências dos cidadãos, tudo isso envolvido no equilíbrio entre normas e responsabilidades concorrentes.

Corroborando com essa concepção, Cordélia *et al.* (2020) explicam que a *accountability* abarca tudo que está relacionado à prestação de contas, onde a liderança, responsabilidade e transparência devem ser especificadas na interação entre o principal (cidadãos, governados) e o agente (gestores, governo). Sendo assim, a *accountability*, quando aplicado de maneira correta, propicia maior segurança à sociedade quanto aos feitos do Estado (CAMARGO e DEUS, 2017).

Há dois tipos de *Accountability*: o vertical e o horizontal. Essas dois conceitos foram fortemente disseminado por O'Donnell (1998), autor largamente citado em artigos desse tema, o qual explica que *accountability* vertical relaciona-se ao processo eleitoral e controle social, no qual não há subordinação hierárquica, e sim, responsabilidade para com quem recebe os recursos; já a *accountability* horizontal está relacionado ao controle institucional, onde as contas são prestadas de uma instituição para outra, ambas autônomas.

Em outras palavras, Silva (2018) explica que a *accountability* vertical volta-se aos mecanismos de controle externo ou social, como consultas públicas, Conselhos de políticas públicas e movimentos sociais. A *accountability* horizontal, por sua vez, está relacionada aos mecanismos de controle interno, exercidos dentro do próprio poder público, ou seja, no mesmo patamar.

Por fim, em termos de responsabilidade, a *accountability* pode ser dividida em pública, gerencial e parlamentar. A pública preocupa-se em atender as necessidades das partes interessadas em sociedades democráticas. A gerencial preocupa-se em delegar autoridade responsável. A parlamentar preocupa-se em responsabilizar o governo e seus agentes pelas políticas implementadas (DEMIRAG *et al.*, 2020).

2.3.2 O Reflexo da Voz (Atuação Cívica) e da Accountability (Transparência e Responsabilidade)

Em uma sociedade democrática, é essencial o estabelecimento de confiança entre o governo e seus governados. A *accountability* é, dentre outros mecanismos, uma forma eficiente de demonstrar a lealdade do governo aos cidadãos (CORDÉLIA *et al.*, 2020).

Camargo e Deus (2017) explicam que a democracia se encaixa claramente na *accountability* vertical, pois é onde os cidadãos, por meio de seus votos, participam de processos democráticos.

O fato dos cidadãos se tornarem objeto principal de esforços de prevenção e controle de doenças, a prestação de contas do governo à população se tornou de fundamental importância, principalmente no que refere-se à garantia de liberdade e segurança, ao controle dos custos e à valorização dos compromissos honrados pelos governantes (AHRENS; FERRY, 2020).

Deste modo, a *accountability* pode ser encarada como um eficaz indicador de governança, já que transparência e responsabilidade são atributos essenciais aos formuladores políticos e tomadores de decisão (KASUMASARI; MUNAJAT; FAUZI, 2022).

Arelado à *accountability* está a voz. De acordo com O'Neil *et al.* (2007, pág. 5), a voz “refere-se à capacidade de expressar opiniões e interesses e ao exercício dessa capacidade”. Para os autores, o aumento de voz impacta no ambiente de governança, pois essa competência de expressar opiniões e interesses habitualmente influenciam nas prioridades do governo. Já a falta de voz acarreta em falta de responsabilidade e transparência.

Conforme Kasumasari, Munajat e Faouzi (2022), a voz é uma representação cívica que pode servir tanto para reivindicar ações, quanto para reagir à ações já realizadas, podendo ser pacífica ou perturbadora.

A voz, juntamente com a *accountability*, formam indicadores que verificam a compreensão sobre a habilidade dos cidadãos em participar da escolha de seu governo, bem como avaliar se os direitos são concebidos a fim de resguardar a liberdade de expressão, associação e imprensa (BUNYAVEJCHEWIN; SIRICHUANJUN, 2021).

No que diz respeito à participação cívica dentro do contexto de *accountability* no decorrer da pandemia, Shaaf *et al.* (2020) explicam que o espaço cívico pode acabar sendo muito restrito devido ao controle governamental sobre a vida cotidiana dos cidadãos e sua consolidação de poder durante a crise.

Machado *et al.* (2020) clarificam em sua obra que o estado de emergência em saúde pública também fragilizou o direito à informação pública. Conforme os autores, ainda há diversas informações resguardadas e de difícil acesso, o que acaba minando a conquista democrática, que é o acesso à informação pública.

Pertinente a isto, Al-Omoush *et al.* (2023) comprovam impacto positivo do uso governamental das mídias sociais, o que inclui participação, transparência e elaboração, bem como confirmaram o impacto negativo que as contradições da mídia social têm sobre a confiança do governo.

Desse modo, a transparência de um governo torna-se um fator crucial ligado à confiabilidade de instituições governamentais e os indivíduos. A *accountability*, portanto, instiga a transparência de governos que estão dispostos a divulgar informações claras sobre seus planos e ações, orientando um sistema democrático bem governado (CORDÉLIA et al, 2020, SCHAAF et al., 2020).

Newcomer (2020) ressalta a transparência como um dos quatro principais elementos necessários para o efetivo exercício de prestação de contas, juntando-se a compromisso político, independência e capacidade de construção de evidências.

A transparência é o reflexo do que ocorre dentro da gestão pública (CARVALHO et al., 2019). E os tipos de transparência obrigatória, tanto para organizações públicas quanto para empresas privadas prestadoras de serviços, aumentou com o passar dos anos, com o intuito de melhorar os serviços públicos e reduzir os riscos enfrentados pela sociedade (UNITED NATIONS, 2019).

A pandemia não afetou apenas o setor da saúde, mas provocou consequências sociais, econômicas e políticas (COSTA et al., 2020). Dessa forma, os mecanismos de *accountability* também foram modificados, sua dinâmica foi ofuscada pela mistura de cálculos racionais e financeiros de um lado, e sentimentos de bem-estar e ansiedade de outro (DEMIRAG, 2020).

Corroborando com isso, Caldeira *et al.* (2020) explanam que os efeitos da crise provocada pela pandemia demandaram medidas inovadoras de *accountability*, como criação de portais e canais de comunicação específicos para a demanda da COVID-19 e a integração entre a ouvidoria e o gabinete de crise, quando existia.

Diariamente, durante a pandemia, governos de todo mundo forneceram informações a respeito dos casos de COVID-19, como por exemplo, o número de infecções e a quantidade de mortos. Isso também é uma forma de evitar especulações a respeito de possíveis irregularidades governamentais (ZAHARIADIS et al., 2020).

A consequência catastrófica do COVID-19 - mais de 4 milhões de pessoas doentes e uma média de 280 mil mortas por todo o mundo até maio de 2020 – fez com que os governos fossem colocados sob holofotes para responder sobre os mortos de seu país (AI YOU, 2021).

Esse papel de destaque imposto às ações governamentais causam maior preocupação na sociedade, pois os indivíduos necessitam estabelecer uma relação de confiança com seus governantes (NABIN; CHOWDHURY; BHATTACHARYA, 2021).

Imerso nesse contexto, enquanto o governo deseja demonstrar e reforçar a sua legitimidade por meio da contenção e controle da doença, os cidadãos querem manter sua saúde (AHN; WICKRAMASINGHE, 2020).

Os governos, quando responsabilizados pela contabilização das mortes pelo COVID-19, estão interessados em mostrar que se esforçaram para manter esse número o mais baixo possível (AI YOU, 2021). Para tanto, o uso de mídias sociais vem sendo cada vez mais presente nos governos. De acordo com *Al-Omoush et al.* (2023), em tempos de crise, as mídias sociais servem como ferramentas de busca para dicas de segurança e informações valiosas.

Nesse cenário surge a *accountability* emocional, combinada à pública, gerencial e parlamentar. A *accountability* emocional é um tipo de prestação de contas na qual a maior preocupação é gerenciar as expectativas emocionais de seus *stakeholders*, como por exemplo, questões de ansiedade, medo, honra, respeito, sofrimento, felicidade, segurança (ANDEAUS et al., 2021; DEMIRAG et al., 2020).

Demirag et al. (2020) explicam que, enquanto governos associam emoções a construção de hospitais, a oposição tenta destacar seus aspectos financeiros. Os dois lados apelando aos cidadãos, seja atendendo às necessidades sentimentais, seja questionando a adequada utilização dos impostos.

De uma forma ou de outra, em épocas de crises globais, a crise de confiança precisa ser controlada pelo governo, para assim, obter apoio público e engajamento cívico (AL-OMOUSH et al., 2023). Nesta feita, sob uma perspectiva macroeconômica, a presença da *accountability* e de uma voz ativa em um governo indica a sua boa governança, e portanto, um ambiente mais favorável de recuperação do mercado (KASUMASARI; MUNAJAT, FAUZI, 2022).

Nesse cenário macroeconômico, a *accountability* sendo um indicador eficaz de uma boa governança, sua presença em um governo faz com que o ambiente fique favorável ao crescimento da economia, mesmo que em tempos de crise, isto é, a *accountability* apresenta impactos significativos na economia (BUNYAVEJCHEWIN; SIRICHUANJUN, 2021).

O progresso de políticas governamentais, tanto as voltadas para a saúde quanto as direcionadas à economia, dependem da adesão dos cidadãos, e essa adesão é condicionada à relação entre o governo e seus governados. Portanto, uma voz ativa e uma *accountability* eficiente são ferramentas que trazem maior confiança da sociedade para com seus governantes (CORDÉLIA et al., 2020).

Corroborando com tal concepção, Nabin, Chowdhury e Bhattacharya (2021) explicam que países com melhor governança possuem maior capacidade de adoção de políticas públicas apropriadas, e isso repercute na estratégia de investimentos das empresas, impactando no crescimento das vendas, já que a estrutura de incentivos e confiança são as primeiras coisas que se abalam em meio a uma crise.

3 METODOLOGIA

3.1 ABORDAGEM E CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

O estudo vigente apresenta uma abordagem quantitativa, uma vez que as variáveis selecionadas são dispostas em porcentagem e empregadas em um modelo que utiliza técnicas econométricas, condizendo com Lozada e Nunes (2019), os quais definem pesquisa quantitativa é quando as variáveis são expressadas numericamente, utilizando instrumentos de dados estruturados e seus resultados são interpretados utilizando métodos quantitativos.

Quanto à classificação, podemos considerar a pesquisa como aplicada e descritiva. Aplicada porque trata da influência da governança e seu impacto na economia, gerando conhecimento que pode ser comprovado e empregado em questões práticas. Justamente o que é descrito por Gil (2022), o qual explica que pesquisa aplicada são “pesquisas voltadas à aquisição de conhecimentos com vistas à aplicação numa situação específica”. E descritiva porque, segundo Lozada e Nunes (2019), pesquisa descritiva é aquela que descreve as características do tema estudado, estabelecendo relações entre as variáveis. E foi justamente o que o estudo proporcionou, a descrição dos modos diferentes de como o ambiente politicamente estável impacta várias áreas da economia de maneiras diferentes.

3.2 ESTRATÉGIA DE PESQUISA, TÉCNICA DE COLETA E AMOSTRA DOS DADOS

Os dados empregados nesta pesquisa são de natureza secundária, que por sua vez, foram coletados por meio da técnica de levantamento. Conforme Martins e Theóphilo (2016), o levantamento é utilizado em pesquisas que requerem uma sistemática de coleta dos dados e a denominação *survey* geralmente é empregada para esse tipo de pesquisa. Deste modo, os dados foram obtidos por meio de duas fontes importantes fontes:

- 1) Enterprise Surveys (ES) representa um conjunto de dados coletados de entrevistas diretas, apreendendo a percepção do ambiente de negócios em vários países do mundo. Os dados incluem mais de 160 mil empresas espalhadas em mais de 140 países. Neste contexto, o Banco Mundial implementou o COVID-19 Enterprise Survey para melhorar a compreensão dos potenciais efeitos da pandemia do COVID-19 no ambiente de negócios do

setor privado, nas mais diversas economias do planeta (WORLD BANK, 2020). As entrevistas estão sendo realizadas desde maio de 2020 e atualizadas a medida em que os dados estão disponíveis. Os dados utilizados foram obtidos em entrevistas diretas ao longo dos períodos junho/2020 a dezembro/2020.

- 2) The Worldwide Governance Indicators (WGI) project representa uma base de dados com indicadores de governança agregados e individuais para mais de 200 países e territórios durante o período de 1996 a 2021 (dados atuais), conforme duas dimensões de governança: (i) Voz e *Accountability* e (ii) Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo. Esses indicadores agregados combinam as opiniões de um extenso número de empresas, cidadãos e especialistas entrevistados em pesquisas nos mais diversos países, sejam eles desenvolvidos ou em desenvolvimento. Os indicadores são construídos em mais de 30 fontes de dados individuais produzidas por uma variedade de institutos de pesquisa, organizações não-governamentais, organizações internacionais e empresas do setor privado. Os dados coletados foram relativos ao ano de 2019, para compreender melhor o efeito da pandemia em cima de um cenário já estruturado nas economias.

As empresas que foram entrevistadas, em sua maioria, fazem parte do setor manufatureiro, seguido do setor de varejo e, por último, outros serviços. A tabela 1 apresenta essa distribuição.

Tabela 1 – Distribuição das firmas por setor

Sector	Freq.Abs.	Freq.Rel.(A)	Freq.Rel.(B)
Manufatura	13.704	38.61%	50.15%
Serviço de varejo	5.186	14.61%	18.98%
Outros serviços	8.438	23.77%	30.88%
Valores ausentes (*)	8.168	23.01%	-
Total	35.496	100.00%	100.00%

Fonte: Dados obtidos a partir dos resultados da pesquisa, World Bank (2020).

Nota: (*) representa as abstenções de respostas quanto à pergunta realizada.

Freq.Rel.(A): Frequência relativa tomando como referência todas as firmas da amostra.

Freq.Rel.(B): Frequência relativa tomando como referência apenas as firmas

que responderam à pergunta (total – valores ausentes).

O setor manufatureiro liderou as respostas, representando quase metade das firmas entrevistadas (50,15%). O setor de varejo aparece em segundo lugar, correspondendo cerca de 19%. E, por fim, os outros serviços perfazem em torno de 31%.

3.3 OPERACIONALIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS

3.3.1 Questionário COVID-19 Enterprise Survey

O questionário foi utilizado sob o prisma de três dimensões: performance da firma, liquidez da firma e insumo-trabalho. Os detalhes estão descritos no Quadro 1.

Quadro 1 – Distribuição das dimensões no Questionário COVID-19 Enterprise Survey

QUESTIONÁRIO COVID-19 ENTERPRISE SURVEY			
DIMENSÕES	ASSUNTO/TEMA	PERGUNTA	EMBASAMENTO TEÓRICO
PERFORMANCE DA FIRMA	Taxa de crescimento das vendas das empresas após efeito da pandemia do COVID-19	questionário B.2 - Comparando as vendas deste estabelecimento para com o mesmo mês de 2019, as vendas aumentaram, permaneceram as mesmas ou diminuíram? (Percentual)	A crise econômica decorrente do COVID-19 fez com que a receita de vendas diminuísse, sofrendo uma efêmera crise de liquidez (BUCHETTI et al., 2022).
LIQUIDEZ DA FIRMA	Subsídios do governo como fonte principal frente a escassez de fluxo de caixa ao longo da pandemia do COVID-19	questionário E.2 - Desde o surto do COVID-19, qual tem sido a principal fonte que este estabelecimento utilizou para lidar com a escassez de fluxo de caixa? (Subsídios do Governo; 1==sim; 0==caso contrário)	Os formuladores de política pública de variados países se viram obrigados a apresentar políticas fiscais destinadas a limitar os danos econômicos causados pela pandemia do novo Corona vírus (PAPANIKOLAOU; SCHMIDT, 2022).

	Empréstimos de bancos comerciais como fonte principal frente a escassez de fluxo de caixa ao longo da pandemia do COVID-19	questionário E.2 – Desde o surto do COVID-19, qual tem sido a principal fonte que este estabelecimento utilizou para lidar com a escassez de fluxo de caixa? (Empréstimos de bancos comerciais); 1==sim; 0==caso contrário)	Os governos dos países persuadiram seus sistemas bancários a proporcionar créditos mais baratos às necessidades mais urgentes, porém, o setor financeiro precisa ser confiável para que se alcance tais créditos (CEYLAN et al., 2020; OIT, 2021).
INSUMO-TRABALHO	Contratação de trabalhadores permanentes ao longo da pandemia do COVID-19	questionário D.3a – Desde o surto de COVID-19, o número total de trabalhadores temporários deste estabelecimento aumentou, manteve-se ou diminuiu? (1==sim; 0==caso contrário)	As empresas tendem a preservar os funcionários mais capacitados, isto é, os que fazem parte do quadro permanente de trabalhadores (PAPANIKOLAOU; SCHIMIDT, 2022).
	Contratação de trabalhadores temporários ao longo da pandemia do COVID-19	questionário D.3b – Desde o surto de COVID-19, o número total de trabalhadores temporários deste estabelecimento aumentou, manteve-se ou diminuiu? (1==sim; 0==caso contrário)	Dois terços das empresas adotaram medidas como demissão de seus funcionários, redução de horas trabalhadas, redução e/ou atraso de salários, férias obrigatórias, bem como rotatividade de trabalhadores (CIRERA et al., 2022).
	Percentual de funcionários trabalhando remotamente	questionário C.6 – Atualmente, qual é a parcela da força de trabalho deste estabelecimento que trabalha remotamente?	O <i>home office</i> veio como um modo de não infringir as medidas de restrição e, ao mesmo tempo, continuar com suas atividades. O trabalho remoto apresentou-se como uma solução aparentemente viável (KARALASHVILI e TAMCOÇ, 2022).
	Total de funcionários (homens e mulheres) permanentes trabalhando em tempo integral	questionário D.1 – Funcionários permanentes em tempo integral no final do mês passado	Manter empregos (homens e mulheres) é fundamental para o desenvolvimento econômico de um país (OCED, 2022).

	Total de funcionárias (mulheres) permanentes trabalhando em tempo integral	questionário D.2 – Trabalhadoras permanentes em tempo integral no final do mês passado	Devido a medidas de contenção do vírus, escolas e creches foram fechadas, ocasionando uma maior necessidade da presença das mães em casa, ocasionando, assim, a diminuição de sua produtividade (ALON et al., 2020; FERRAZ, 2021).
--	--	--	--

Fonte: Elaborado pela autora (2023).

As três dimensões apresentadas demonstram coesão do controle ao modelo, uma vez que incorporamos ao modelo características internas da firma e externas (captação de recursos em situação de restrição de fluxo de caixa) para uma melhor análise de impacto das variáveis (ROCHA et al., 2021).

3.3.2 Indicadores de Governança Mundial – *Worldwides Governance Indicators*

Os indicadores utilizados foram: Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo e Voz e *Accountability*.

A Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo medem as percepções associadas a uma maior probabilidade de instabilidade política e/ou violência politicamente motivada, incluindo terrorismo (valores normalizados entre 0 e 1, com maiores valores indicando países com melhor controle na estabilidade política). Já Voz e *Accountability*, que medem o quanto os cidadãos de um país são capazes de participar na escolha de seu governo, bem como liberdade de expressão, liberdade de associação e imprensa livre (valores normalizados entre 0 e 1, com maiores valores indicando países com maior liberdade, participação cívica e maior transparência dos governos).

Este indicador contempla aspectos importantes da governança pública, uma vez que a compreensão relativa aos conceitos de ‘estabilidade’ e ‘adaptação’ requerem uma atenção especial em momentos de crise. Ao longo da pandemia do COVID-19, ambos os conceitos representaram desafios importantes em vários países no mundo.

Isto decorre de um importante conflito entre 'adaptação *versus* estabilidade' que podem sinalizar compreensão mutuamente exclusivas, porém necessárias em cenários adversos. Esta

junção na compressão das variáveis implica num conceito de Governança Adaptativa (JANSSEN e VAN DER VOORT, 2016). Conforme Janssen e Van Der Voort (2016, p.01) “A governança adaptativa deve aumentar a capacidade de uma organização para lidar e se adaptar às mudanças, ao mesmo tempo em que protege a mesma organização de se tornar instável.”

Neste sentido, Kusumasari, Munajat e Fauzi (2022) afirmam que a forte difusão da pandemia e a instabilidade resultante em muitas democracias ao longo do mundo prejudicaram significativamente a capacidade de muitos países no gerenciamento do risco social e na governança da crise sanitária. Assim, a liberdade de expressão vinculada à estabilidade política dentro de um país reverbera um importante nível de capacidade de governança do país, indicando que o sistema não se encontra adequadamente administrado.

Em termos de comunicação de riscos, o diálogo efetivo entre as diversas partes interessadas é uma condição necessária para o gerenciamento eficaz de crises públicas. Os governos devem informar o público sobre o que está ocorrendo, o que pode ocorrer no futuro e o que isso significa para eles (Boin et al., 2008). Uma resposta rápida à crise e a recuperação social ajudam a reduzir as perdas e criar um ambiente social seguro. No geral, a governança de crises públicas requer numerosos setores da sociedade, incluindo governos, empresas, comunidades e indivíduos, bem como o envolvimento da mídia de massa (KUSUMASARI; MUNAJAT; FAUZI, 2022).

Desta forma, a governança depende de vários vetores de atuação, porém com um foco mais preciso em cima de quesitos como a estabilidade política e econômica (fatores relativos a “Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo” e “*Voz e Accountability*”).

A seguir será apresentado o modelo econométrico que relaciona os impactos do ambiente de governança na performance das firmas ao longo da pandemia do COVID-19.

3.4 MODELO ECONOMÉTRICO

Para analisar os impactos da governança na performance das firmas foram construídos os modelos econométricos, tomando como referência as variáveis:

- “*g*” representa a taxa de crescimento das vendas comparando o período do ano anterior à pandemia do COVID-19 com o ano pandêmico;
- “*x*(1)” dummy para subsídios do governo;
- “*x*(2)” dummy para empréstimos de bancos comerciais;

- “ $x(3)$ ” dummy para aumento na contratação de trabalho permanente;
- “ $x(4)$ ” dummy para aumento na contratação de trabalho temporário;
- “ $x(5)$ ” representa o percentual de funcionários trabalhando remotamente;
- “ $x(6)$ ” representa o número de funcionários (homens e mulheres) permanentes;
- “ $x(7)$ ” representa o número de funcionárias (mulheres) permanentes;
- “ $G(1)_{ct-1}$ ” representa a variável de governança ‘Voz e *Accountability*’ para o ano anterior, indicando o cenário do país com a chegada da pandemia;
- “ $G(2)_{ct-1}$ ” representa a variável de governança ‘Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo’ para o ano anterior, indicando o cenário do país com a chegada da pandemia;
- “ δ_{cs} ” representa os efeitos fixos relativos às características de cada país e setor em que as firmas se encontram inseridas, capturando e controlando outros efeitos nacionais/regionais/setoriais que afetam significativamente o modelo e evitando problemas relativos ao viés de variáveis omitidas ao modelo.

3.4.1 ME.1 – Voz e *Accountability*

A equação ME.1 passa a incorporar o efeito da participação e responsabilidade ao modelo, adicionado pela variável “ $G(1)$ ”:

$$g_{ict} = \alpha_0 + \beta_1 x(1)_{ict} + \beta_2 x(2)_{ict} + \beta_3 x(3)_{ict} + \beta_4 x(4)_{ict} + \beta_5 x(5)_{ict} + \beta'_5 x(5)_{ict}^2 \\ + \beta_6 \log[x(6)_{ict}] + \beta_7 \log[x(7)_{ict}] + \gamma_1 G(1)_{ct-1} + \delta_{cs} + \varepsilon_{ict}$$

À variável “ $x(5)$ ” foi adicionado um componente quadrático para capturar um possível efeito-não linear, correspondendo a um possível “efeito-esgotamento” da variável no crescimento da firma, seguindo em formato de uma curva-U invertida. As variáveis “ $x(6)$ ” e “ $x(7)$ ” foram transformadas em escalas ‘log’ uma vez que se tratou de valores absolutos, controlando melhor a relação entre as variáveis do modelo.

O termo estocástico, representado por “ ε_{ict} ” corresponde a todas as demais variáveis omitidas e que não representam grandes influências ao modelo, sem prejuízo da sua exclusão. Por pressuposto estatístico, assumiremos que a variável segue uma distribuição normal com média zero e variância constante, $\varepsilon_{ict} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$.

3.4.1.1 Variações de ME.1

ME.1(b)

$$\begin{aligned} g_{ict} = & \alpha_0 + \theta_1[x(1)_{ict} * G(1)_{ct-1}] + \beta_1x(1)_{ict} + \beta_2x(2)_{ict} + \beta_3x(3)_{ict} + \beta_4x(4)_{ict} \\ & + \beta_5x(5)_{ict} + \beta'_5x(5)_{ict}^2 + \beta_6\log[x(6)_{ict}] + \beta_7\log[x(7)_{ict}] + \gamma_1G(1)_{ct-1} \\ & + \delta_{cs} + \varepsilon_{ict} \end{aligned}$$

Conforme ME.1(b), o efeito-cruzado, capturado pela interação entre as variáveis “[$x(1)_{ict} * G(1)_{ct-1}$]” mede o quanto os subsídios do governo podem ou não serem ‘potencializados’ em um ambiente com melhor governança, conforme maior participação e responsabilidade.

3.4.2 ME.2 – Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo

A equação ME.2 passa a incorporar o efeito da estabilidade política ao modelo, adicionado pela variável “ $G(2)$ ”:

$$\begin{aligned} g_{ict} = & \alpha_0 + \beta_1x(1)_{ict} + \beta_2x(2)_{ict} + \beta_3x(3)_{ict} + \beta_4x(4)_{ict} + \beta_5x(5)_{ict} + \beta'_5x(5)_{ict}^2 \\ & + \beta_6\log[x(6)_{ict}] + \beta_7\log[x(7)_{ict}] + \gamma_2G(2)_{ct-1} + \delta_{cs} + \varepsilon_{ict} \end{aligned}$$

Novamente, a variável “ $x(5)$ ” foi adicionada um componente quadrático para capturar um possível efeito-não linear, correspondendo a um possível “efeito-esgotamento” da variável no crescimento da firma, seguindo em formato de uma curva-U invertida. As variáveis “ $x(6)$ ” e “ $x(7)$ ” foram transformadas em escalas ‘log’ uma vez que se tratou de valores absolutos, controlando melhor a relação entre as variáveis do modelo. O termo estocástico, representado por “ ε_{ict} ” corresponde a todas as demais variáveis omitidas e que não representam grandes influências ao modelo, sem prejuízo da sua exclusão. Por pressuposto estatístico, assumiremos que a variável segue uma distribuição normal com média zero e variância constante, $\varepsilon_{ict} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$.

3.4.2.1 Variações de ME.2

ME.2(b)

$$\begin{aligned} g_{ict} = & \alpha_0 + \theta_2[x(1)_{ict} * G(2)_{ct-1}] + \beta_1x(1)_{ict} + \beta_2x(2)_{ict} + \beta_3x(3)_{ict} + \beta_4x(4)_{ict} \\ & + \beta_5x(5)_{ict} + \beta'_5x(5)^2_{ict} + \beta_6\log[x(6)_{ict}] + \beta_7\log[x(7)_{ict}] + \gamma_1G(2)_{ct-1} \\ & + \delta_{cs} + \varepsilon_{ict} \end{aligned}$$

Conforme ME.2(b), o efeito-cruzado, capturado pela interação entre as variáveis “[$x(1)_{ict} * G(2)_{ct-1}$]” mede o quanto os subsídios do governo podem ou não serem ‘potencializados’ em um ambiente com melhor governança, conforme maior estabilidade política e econômica.

3.5 ROBUSTEZ DO MODELO

O modelo econométrico estimado consistiu na técnica de mínimos quadrados ordinários, cuja eficiência depende presumivelmente da condição de homoscedasticidade ao modelo (GUJARATI e PORTER, 2008).

Esta condição parte do princípio de que a perturbação estocástica apresenta uma distribuição normal com média zero e variância constante – $\varepsilon_{ict} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$. Na violação desse pressuposto, em especial na condição da variância do modelo (σ_ε^2), os parâmetros estimados deixam de serem eficientes e os critérios de inferência aos parâmetros estimados já não são mais confiáveis (CAMERON; TRIVEDI, 2005).

Para isto, é necessário testes adicionais para validação do critério de homoscedasticidade do modelo, conforme a estatística do teste, a hipótese nula implica que a variância do modelo segue um padrão constante e, portanto, os resíduos são homocedásticos. A rejeição da hipótese nula implica em heterocedasticidade e o modelo precisa de uma correção para garantir os critérios de eficiência das estimativas. Neste caso, o corretor de White (1980) será adotado (GREENE, 2012).

Testes de validade na inclusão de efeitos fixos para setor também serão apresentados, com a hipótese nula do teste em que os efeitos são estatisticamente iguais a zero, sendo portanto, redundantes na inclusão ao modelo. A rejeição da hipótese nula neste caso,

demonstra a significância dos parâmetros estimados pelos efeitos fixos, sendo assim, necessários na inclusão ao modelo por melhor controlarem efeitos setoriais significativos na dinâmica das firmas da amostra.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

Para uma melhor intelecção dos resultados, as perguntas e respostas foram dispostas por meio de tabelas. A tabela 2 apresenta a distribuição das respostas referente aos tipos de financiamento para problemas relacionados à escassez de fluxo de caixa:

Tabela 2 – Distribuição das respostas relativa ao quesito de ‘financiamento frente à escassez do fluxo de caixa’

Principal fonte usada para lidar com escassez de fluxo de caixa	Freq.Abs.	Freq.Rel.(A)	Freq.Rel.(B)
Não sei	7	0.02%	0.08%
Não sei (espontâneo)	100	0.28%	1.09%
Empréstimos de bancos comerciais	1.520	4.28%	16.51%
Empréstimos de instituições financeiras não bancárias (instituições de microcrédito, cooperativas de crédito, cooperativas de crédito ou sociedades financeiras)	166	0.47%	1.80%
Financiamento do capital próprio (aumentar contribuições ou capital de proprietários/acionistas existentes ou emitir novas ações)	3.011	8.48%	32.71%
Atrasar pagamentos a fornecedores ou trabalhadores	1.272	3.58%	13.82%
Subsídios do Governo	787	2.22%	8.55%
Nenhuma das acima	2.341	6.60%	25.43%
Valores ausentes (*)	26.292	74.07%	-
Total	35.496	100.00%	100.00%

Fonte: Dados obtidos a partir dos resultados da pesquisa, World Bank (2020).

Nota: (*) representa as abstenções de respostas quanto à pergunta realizada.

Freq.Rel.(A) – Frequência relativa tomando como referência todas as firmas da amostra.

Freq.Rel.(B) – Frequência relativa tomando como referência apenas as firmas que responderam à pergunta (total – valores ausentes).

É possível extrair alguns números interessantes. Percebe-se uma quantidade significativa de abstenções à pergunta da tabela 1, o que corresponde à aproximadamente 74% das 35.496 firmas entrevistadas. No que é relacionado ao total de respondentes, 8,55% afirmaram que a procedência de custeio para a escassez do fluxo de caixa foi o recebimento

de subsídios do governo. Cirera *et al.* (2021) trazem em seu trabalho que o governo de dezenas de países promoveu programas direcionados a alívio da escassez de fluxo de caixa.

No que se refere a outras fontes, 16,5% das firmas que responderam, informaram ter captado recursos provenientes de bancos comerciais. Já 32,7% declararam recursos próprios para mitigar os problemas com fluxo de caixa.

Diante dos números, podemos interpretar que a maioria das empresas recorrem a recursos próprios para enfrentar problemas de liquidez, corroborando com os estudos de Amin e Viganola (2021) e Papanikolaou e Shimidt (2022), nos quais afirmam que os principais motivos para as empresas não se valerem de empréstimos bancários ou subsídios do governo referem-se às restrições a elas impostas.

No que tange a medidas mais severas, cerca de 14% das firmas que responderam à pergunta confirmaram o atraso de pagamento a fornecedores ou trabalhadores como soluções para tais problemas. Amin e Viganola (2021) ratificam esse resultado quando falam que custos altos com fornecedores podem ser inviáveis para as empresas.

A tabela 3 apresenta a distribuição das respostas relacionadas à dinâmica de contratação de funcionários temporários.

Tabela 3 – Distribuição das respostas relativa ao quesito ‘dinâmica na contratação de funcionários temporários’

O número de trabalhadores temporários permaneceu o mesmo?	Freq.Abs.	Freq.Rel.(A)	Freq.Rel.(B)
Não sei	92	0.26%	0.63%
Não sei (espontâneo)	711	2.00%	4.87%
Aumentou	525	1.48%	3.59%
Permanece o mesmo	10.076	28.39%	68.99%
Diminuiu	3.202	9.02%	21.92%
Valores ausentes (*)	20.890	58.85%	-
Total	35.496	100.00%	100.00%

Fonte: Dados obtidos a partir dos resultados da pesquisa, World Bank (2020).

Nota: (*) representa as abstenções de respostas quanto à pergunta realizada.

Freq.Rel.(A): Frequência relativa tomando como referência todas as firmas da amostra.

Freq.Rel.(B): Frequência relativa tomando como referência apenas as firmas que responderam à pergunta (total – valores ausentes).

Se confrontado com a tabela anterior, o número de abstenções nesta pergunta foi expressivamente menor, representando menos de 59% da amostra total. Foi possível constatar

também que, em relação a contratação de funcionários temporários durante a pandemia do COVID-19, houve um número bem maior de permanência dos mesmos se comparado ao aumento ou redução de contratações.

Aproximadamente 70% das firmas respondentes permaneceram com o mesmo quadro de funcionários temporários. Cerca de 22% reduziram a contratação e apenas 3,6% das firmas afirmaram aumentar o número de funcionários temporários contratados durante o ano de 2020.

Percebe-se aqui a preferência das empresas em manter os funcionários em detrimento de novas contratações. Ceylan *et al.* (2020) retratam a dificuldade de contratação diante de períodos de crise como a pandemia do COVID-19.

Na tabela 4 é apresentada a distribuição das respostas tomando como base a dinâmica de contratação de funcionários permanentes.

Tabela 4 – Distribuição das respostas relativa ao quesito ‘dinâmica na contratação de funcionários permanentes’

O número de trabalhadores permanentes permaneceu o mesmo?	Freq.Abs.	Freq.Rel.(A)	Freq.Rel.(B)
Não sei	10	0.03%	0.04%
Não sei (espontâneo)	710	2.00%	2.83%
Aumentou	3.236	9.12%	12.92%
Permanece o mesmo	13.364	37.65%	53.34%
Diminuiu	7.736	21.79%	30.87%
Valores ausentes (*)	10.440	29.41%	-
Total	35.496	100.00%	100.00%

Fonte: dados obtidos a partir dos resultados da pesquisa, World Bank (2020).

Nota: (*) representa as abstenções de respostas quanto à pergunta realizada.

Freq.Rel.(A): Frequência relativa tomando como referência todas as firmas da amostra.

Freq.Rel.(B): Frequência relativa tomando como referência apenas as firmas que responderam à pergunta (total – valores ausentes).

A quantidade de abstenções nesta pergunta foi ainda menor que nas anteriores, representando 29,4% da amostra total. Com relação a contratação de funcionários permanentes durante a pandemia do COVID-19, quase metade das firmas declararam manter o mesmo número durante o ano de 2020, exprimindo 53,34% das respondentes.

Já no que diz respeito ao aumento, menos de 13% das firmas informaram amplificar as contratações de funcionários permanentes. Enquanto cerca de 30% das entrevistadas asseguraram diminuição dos contratados em 2020.

Comparando as 3 tabelas anteriores, percebe-se que o quantitativo de demissão de funcionários permanentes foi maior em relação aos temporários. Esses números podem ser validados tomando como base o estudo de Aldan, Cirali e Torun (2021). Os autores revelam que os custos com trabalhadores permanentes são mais onerosos para o governo.

4.2 MODELO ECONOMÉTRICO

Nesta seção, serão apresentados os resultados do modelo econométrico estimado, conforme as definições apresentadas na seção da metodologia.

4.2.1 Modelo ME.1

Aqui serão expostos o modelo com o indicador “Voz e *Accountability*”. A tabela 5 apresenta estimativas do modelo ME.1.

Tabela 5 – Estimativas do modelo ME.1

VARIÁVEIS	(1) Crescimento das Vendas	(2) Crescimento das Vendas	(3) Crescimento das Vendas	(4) Crescimento das Vendas
<i>Voz e Accountability</i>		25.38*** (1.541)		24.04*** (1.547)
<i>Dummy</i> Subsídios do Governo	-0.323 (1.056)	-2.454** (1.045)	-3.743*** (1.098)	-2.424** (1.037)
<i>Dummy</i> Funcionários Permanentes	6.081*** (0.727)	5.310*** (0.719)	3.670*** (0.699)	5.537*** (0.715)
<i>Dummy</i> Funcionários Temporários	3.544* (1.848)	3.513* (1.828)	6.713*** (1.815)	3.544* (1.853)
<i>Dummy</i> Empréstimos de Bancos Comerciais	-6.185*** (0.751)	-5.677*** (0.747)	-2.914*** (0.730)	-5.523*** (0.742)
Parcela da força de trabalho trabalhando remotamente (%)	-0.117*** (0.0324)	-0.123*** (0.0319)	-0.0638** (0.0288)	-0.112*** (0.0322)
[Parcela da força de trabalho	0.000307	0.000501	0.000234	0.000554

trabalhando remotamente (%)] ²	(0.000419)	(0.000414)	(0.000373)	(0.000417)
log(Funcionários permanentes em tempo integral)	5.589*** (0.320)	5.662*** (0.316)	5.983*** (0.309)	5.919*** (0.325)
log(Mulheres trabalhadoras permanentes em tempo integral)	-2.011*** (0.291)	-1.991*** (0.289)	-2.584*** (0.277)	-2.475*** (0.294)
Constante	-53.51*** (0.664)	-67.09*** (1.065)	-65.82*** (4.059)	-63.82*** (1.124)
Observações	13,694	13,694	13,694	13,694
R ²	0.052	0.070	0.211	0.082
R ² -adj	0.0515	0.0698	0.207	0.0812
Eixos Fixos	-	-	-	-
Setor	No	No	Yes	Yes
País	No	No	Yes	No
Teste de heterocedasticidade	-	-	-	-
chi ²	9.93	32.91	85.21	48.50
Prob > chi ²	0.0016	0.0000	0.0000	0.0000
F	90.55	116.3	50.79	112.1
Prob > F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Teste de Efeitos Fixos			-	-
chi ²			42.34	85.99
Prob > chi ²			0.0000	0.0000

Fonte: Elaboração própria a partir dos resultados da pesquisa.

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Estimativas de erro-padrão dos parâmetros (em parêntesis) são robustos quanto a presença de heterocedasticidade, conforme estimador de White (1980).

Analisando a coluna (1) da tabela, temos a exclusão da variável ‘Voz e Accountability’ do modelo. Seguindo para a variável ‘Subsídios do Governo’, temos um impacto negativo (-0.323), mas não foi significativo. Já para as variáveis ‘Funcionários Permanentes’ e ‘Funcionários Temporários’, vê-se que o impacto dos permanentes (6.081***) foi bem mais representativo no crescimento das vendas das firmas no ano de 2020 do que o impacto dos temporários (3.544*) e ambos parâmetros foram significativos estatisticamente.

Para variável ‘Empréstimos de Bancos Comerciais’, a captação por meio desse recurso manifestou um efeito negativo (-6.185***) e significativo ao nível de 1%. O efeito não-linear do trabalho remoto não obteve relação significante, havendo ausência de validação estatística pelo termo quadrático. Pode-se constatar também que o trabalho remoto surtiu efeito direto e negativo no crescimento das vendas (significativo a 1%).

Com relação ao estoque de funcionários permanentes, tem-se efeito positivo e significativo ao nível de 1% no crescimento das vendas. Já considerando o estoque de funcionárias permanentes, o efeito demonstrou ser negativo e significativo a 1%.

O teste de heterocedasticidade demonstrou a presença ao nível de 1%, rejeitando a hipótese nula de variância homocedástica.

Seguindo com a análise do crescimento das vendas, nas colunas (2) e (4), a variável ‘Voz e *Accountability*’ constatou efeito positivo e significativo (ambos ao nível de 1%) ao longo do ano pandêmico de 2020. Observando a coluna (4), a inclusão dos efeitos fixos setoriais confirmou ser importante, rejeitando a hipótese de efeitos não-significativos, sendo assim, necessários ao modelo. Tais resultados corroboram com Kasumasari, Munajat e Fauzi (2022), os quais explicam que se o país possui uma voz ativa atrelada a uma *accountability* eficaz, sua governança está eficiente, consequentemente, possuindo um ambiente de mercado favorável.

Quanto aos efeitos de ‘Subsídios do Governo’ no crescimento das vendas, a magnitude dos parâmetros apresentou valores aproximados (-2.454** para a coluna (2) e -2.424** para a coluna (4)), continuando com efeito negativo e significativo a 1%. No que diz respeito às variáveis ‘Funcionários Permanentes’ e ‘Funcionários Temporários’, ambas expressaram efeitos positivos e significativos, porém, ‘Funcionários Permanentes’ obteve efeito claramente superior.

O trabalho remoto continua a apresentar um efeito negativo direto e significativo, com ausência de uma relação não-linear significativa (parâmetro da variável quadrática sendo não-significativo).

Com relação ao estoque de funcionários permanentes, o impacto demonstrou ser positivo e significativo em todas as colunas (significativo a 1%). Já no tocante à relação do estoque de funcionárias permanentes, a associação demonstrou ser negativa e significativa no crescimento das vendas (possível viés de gênero).

No que tange a funcionários permanentes em tempo integral, a implicação foi positiva e significativo a 1% em todas as colunas, em contrapartida, funcionárias mulheres teve associação negativa no crescimento de vendas, sugerindo um provável viés de gênero.

Novamente, testes de heterocedasticidade demonstraram a rejeição da hipótese nula de variância homocedástica, sendo, portanto, necessário a correção de White (1980). A inclusão dos efeitos fixos também demonstrou importância significativa ao modelo (rejeição das hipóteses nula nas colunas (3) e (4)).

A tabela 6 explana os resultados estimados pela variação do modelo ME.1, incluindo o termo cruzado entre as variáveis ‘Voz e *Accountability*’ e ‘Subsídios do Governo’.

Tabela 6 – Estimativas do modelo ME.1(b), variação do modelo principal

VARIÁVEIS	(1) Crescimento das Vendas	(2) Crescimento das Vendas
<i>Voz e Accountability</i>	25.20*** (1.565)	23.92*** (1.570)
Dummy Subsídios do Governo	-6.586 (5.191)	-5.235 (5.139)
[<i>Voz e Accountability</i>]*[Dummy Subsídios do Governo]	6.813 (8.602)	4.636 (8.546)
Dummy Funcionários Permanentes	5.320*** (0.719)	5.543*** (0.715)
Dummy Funcionários Temporários	3.507* (1.826)	3.540* (1.852)
Dummy Empréstimos de Bancos Comerciais	-5.681*** (0.747)	-5.526*** (0.743)
Parcela da força de trabalho trabalhando remotamente (%)	-0.122*** (0.0319)	-0.112*** (0.0322)
[Parcela da força de trabalho trabalhando remotamente (%)] ²	0.000499 (0.000413)	0.000553 (0.000417)
log(Funcionários permanentes em tempo integral)	5.662*** (0.316)	5.918*** (0.325)
log(Mulheres trabalhadoras permanentes em tempo integral)	-1.992*** (0.289)	-2.474*** (0.294)
Constante	-66.99*** (1.076)	-63.76*** (1.132)
Observações	13,694	13,694
R ²	0.070	0.082
R ² -adj	0.0698	0.0812
Eixos Fixos		
Setor	No	Yes
País	No	No
Teste de heterocedasticidade		
chi ²	32.28	47.96
Prob > chi ²	0.0000	0.0000
F	104.8	102.8
Prob > F	0.0000	0.0000
Teste de Eixos Fixos		
chi ²	-	85.85
Prob > chi ²	-	0.0000

Fonte: Elaboração própria a partir dos resultados da pesquisa.

Nota: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

Estimativas de erro-padrão dos parâmetros (em parêntesis) são robustos quanto a presença de heterocedasticidade, conforme estimador de White (1980).

Os resultados expostos na tabela 6 corroboram para a relação direta entre o ambiente pró-liberdade e a transparência pública no crescimento de vendas das firmas (parâmetros positivos e significativos nas colunas (1) e (02)). Tal resultado condiz com o explicado por Al-Omouh *et al.* (2023), os quais explicam a importância e a beneficência que a liberdade de expressão e a transparência trazem economicamente para o mercado. Nabin, Chowdhury e Bhattacharya (2021) também explicam que uma boa governança (presença de voz ativa e *accountability*) reflete nas políticas de investimento, impactando desse modo, no crescimento das vendas nas empresas.

Embora os efeitos negativos no crescimento de vendas, o impacto de subsídios do governo foi insignificante estatisticamente. E os impactos positivos e superiores de contratação de funcionários permanentes no crescimento das vendas se repetem. E, mais uma vez, o trabalho remoto obteve impacto negativo e significativo a 1% nas colunas (1) e (2).

Apesar de funcionárias permanentes terem demonstrado relação negativa no crescimento das vendas, o estoque total de trabalhadores permanentes apresentou relação positiva. Esse resultado implica dizer que firmas com maiores estoque totais associam-se a um maior crescimento das vendas, o que já não se pode afirmar sobre as trabalhadoras permanentes.

Novamente, testes de heterocedasticidade demonstraram a rejeição da hipótese nula de variância homocedástica, sendo, portanto, necessário a correção de White (1980). A inclusão dos efeitos fixos também demonstrou importância significativa ao modelo (rejeição das hipóteses nula). A inclusão dos efeitos fixos também demonstrou importância significativa ao modelo (rejeição das hipóteses nula).

4.2.2 Modelo ME.2

Aqui serão expostos o modelo com o indicador “Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo”. A tabela 7 representa as estimativas do modelo ME.2.

Tabela 7 – Estimativas do modelo ME.2

VARIÁVEIS	(1) Crescimento das Vendas	(2) Crescimento das Vendas	(3) Crescimento das Vendas	(4) Crescimento das Vendas
Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo		48.39*** (1.798)		46.44*** (1.814)
<i>Dummy</i> Subsídios do Governo	-0.323 (1.056)	-3.581*** (1.040)	-3.743*** (1.098)	-3.535*** (1.034)
<i>Dummy</i> Funcionários Permanentes	6.081*** (0.727)	5.171*** (0.715)	3.670*** (0.699)	5.356*** (0.711)
<i>Dummy</i> Funcionários Temporários	3.544* (1.848)	3.494* (1.823)	6.713*** (1.815)	3.525* (1.842)
<i>Dummy</i> Empréstimos de Bancos Comerciais	-6.185*** (0.751)	-5.893*** (0.730)	-2.914*** (0.730)	-5.737*** (0.727)
Parcela da força de trabalho trabalhando remotamente (%)	-0.117*** (0.0324)	-0.115*** (0.0318)	-0.0638** (0.0288)	-0.106*** (0.0321)
[Parcela da força de trabalho trabalhando remotamente (%)] ²	0.000307 (0.000419)	0.000489 (0.000413)	0.000234 (0.000373)	0.000538 (0.000416)
log(Funcionários permanentes em tempo integral)	5.589*** (0.320)	5.706*** (0.312)	5.983*** (0.309)	6.003*** (0.321)
log(Mulheres trabalhadoras permanentes em tempo integral)	-2.011*** (0.291)	-2.197*** (0.285)	-2.584*** (0.277)	-2.666*** (0.290)
Constante	-53.51*** (0.664)	-79.10*** (1.161)	-65.82*** (4.059)	-75.43*** (1.213)
Observações	13,694	13,694	13,694	13,694
R ²	0.052	0.095	0.211	0.104
R ² -adj	0.0515	0.0939	0.207	0.104
Eixos Fixos	-	-	-	-
Setor	No	No	Yes	Yes
País	No	No	Yes	No
Teste de heterocedasticidade	-	-	-	-
chi ²	9.93	36.95	85.21	47.71
Prob > chi ²	0.0016	0.0000	0.0000	0.0000
F	90.55	172.0	50.79	156.4
Prob > F	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Teste de Eixos Fixos			-	-
chi ²			42.34	74.29
Prob > chi ²			0.0000	0.0000

Fonte: Elaboração própria a partir dos resultados da pesquisa.

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Estimativas de erro-padrão dos parâmetros (em parêntesis) são robustos quanto a presença de heterocedasticidade, conforme estimador de White (1980).

Ao examinar a tabela 7, percebemos que os subsídios do governo apresentaram relação negativa com o crescimento das vendas, demonstrando padrão significativo nas colunas, com exceção da coluna (1). Uma das explicações plausíveis para esse resultado são as medidas de restrição. De acordo com Pes Backes *et al.* (2020) e a OIT (2020), o isolamento social impacta agudamente a oferta de bens e serviços, impondo custos econômicos muitas vezes irreversíveis.

O aumento de contratação de funcionários permanentes obteve impacto positivo ao nível de 1% em todas as colunas, bem como a contratação de funcionários temporários (na coluna (3) significativo a 1% e 10% nas colunas restantes). Com exceção da coluna (3), o aumento da contratação de funcionários permanentes teve impacto superior ao dos temporários. Esse impacto superior dos funcionários permanentes pode dever-se às habilidades de operação. Segundo Papanikolaou e Shimidt, (2022), os funcionários permanentes tendem a ser mais capazes em suas operações.

Em todas as colunas a fonte de recursos de caixa provenientes de empréstimos por bancos comerciais obteve efeito negativo e significativo ao nível de 1%. Já o trabalho remoto continua apresentando efeito negativo direto e significativo ao nível de 1% nas colunas (1), (2) e (4), e ao nível 5% na coluna (3), com ausência de uma relação não-linear significativa (parâmetro da variável quadrática sendo não-significativo). Tais resultados podem ser corroborados com o estudo de Zhongda He *et al.* (2022), que explanam a nocividade que o trabalho remoto pode trazer para o crescimento das vendas das empresas.

Acerca do estoque de funcionários permanentes, a relação foi positiva e significativa a 1% em todas as colunas, portanto, firmas maiores com estoque total são relacionadas a um maior crescimento de vendas. Esse resultado converge com o trabalho de Aldan, Cirali e Torun (2021), pois eles relatam que empresas com mais funcionários permanentes possuem produtividade mais alta.

No que tange à funcionárias permanentes, a relação com o crescimento de vendas foi negativa e significativa, indicando que firmas com maior estoque de funcionárias relacionam-se a um menor crescimento nas vendas. De acordo com Ferraz (2021), a pandemia afetou as mulheres mais severamente devido ao fechamento de escolas e creches, fazendo com que as

trabalhadoras aumentassem suas demandas de mãe e cuidadora em detrimento de sua produtividade no trabalho.

Analisando a inclusão da dimensão de governança associada a uma maior estabilidade política, este cenário foi associado a um maior crescimento das vendas (parâmetro positivo e significativo a 1% em todas as colunas). Diante disso, pode-se interpretar que as firmas imersas em economias de ambiente politicamente mais estável apresentam maior crescimento de vendas, uma relação estatisticamente significativa a 1%. E a literatura confirma esse resultado. (Kuricec e Kokotovic (2017), Ashraf (2020), Gollwitzer *et al.* (2020) afirmam que lidar com crises pode ser uma questão profundamente partidária e a estabilidade política é condição fundamental para investimentos econômicos, tornando-se um forte indicador de uma boa governança.

Testes de heterocedasticidade demonstraram a rejeição da hipótese nula de variância homocedástica em todas as colunas (teste significativo a 1%), sendo, portanto, necessário a correção de White (1980). A inclusão dos efeitos fixos também demonstrou importância significativa ao modelo (rejeição das hipóteses nula). Demonstrando também a importância significativa ao modelo (rejeição das hipóteses nula, estatística significativa a 1% em todas as colunas).

A tabela 8 apresenta os resultados do modelo ME.2(b), adicionando ao modelo o efeito interação entre as variáveis ‘Estabilidade Política’ e ‘Subsídios Governamentais’.

Tabela 8 – Estimativas do modelo ME.2(b), variação do modelo principal

VARIÁVEIS	(1) Crescimento das Vendas	(2) Crescimento das Vendas
Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo	48.42*** (1.816)	46.54*** (1.831)
<i>Dummy</i> Subsídios do Governo	-2.887 (5.138)	-1.581 (5.103)
[Estabilidade Política]*[<i>Dummy</i> Subsídios do Governo]	-1.145 (8.523)	-3.220 (8.494)
<i>Dummy</i> Funcionários Permanentes	5.170*** (0.715)	5.353*** (0.711)
<i>Dummy</i> Funcionários Temporários	3.495* (1.823)	3.528* (1.843)
<i>Dummy</i> Empréstimos de Bancos Comerciais	-5.893*** (0.730)	-5.737*** (0.727)

Parcela da força de trabalho trabalhando remotamente (%)	-0.115*** (0.0318)	-0.106*** (0.0321)
[Parcela da força de trabalho trabalhando remotamente (%)] ²	0.000489 (0.000413)	0.000539 (0.000416)
log(Funcionários permanentes em tempo integral)	5.706*** (0.312)	6.004*** (0.321)
log(Mulheres trabalhadoras permanentes em tempo integral)	-2.197*** (0.285)	-2.667*** (0.290)
Constante	-79.11*** (1.169)	-75.48*** (1.220)
Observações	13,694	13,694
R ²	0.095	0.104
R ² -adj	0.0939	0.103
Eixos Fixos		
Sector	No	Yes
Country	No	No
Teste de heterocedasticidade		
chi ²	37.04	48.00
Prob > chi ²	0.0000	0.0000
F	154.8	143.4
Prob > F	0.0000	0.0000
Teste de Eixos Fixos		
chi ²	-	74.34
Prob > chi ²	-	0.0000

Fonte: Elaboração própria a partir dos resultados da pesquisa.

Nota: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Estimativas de erro-padrão dos parâmetros (em parêntesis) são robustos quanto a presença de heterocedasticidade, conforme estimador de White (1980).

A dimensão de governança associada a uma maior estabilidade política demonstrou relação positiva com o crescimento das vendas (parâmetro positivo e significativo a 1% em todas as colunas). Desta forma, as firmas situadas nas economias com um ambiente mais estável politicamente apresentam um maior crescimento nas vendas, uma relação estatisticamente significativa a 1%.

Analisando os cálculos apresentados na tabela 8, obtêm-se resultados relevantes. Vemos que a variável ‘Estabilidade Política e Ausência de Violência/Terrorismo’ possui relação positiva e significativa (ao nível de 1%) com o crescimento de vendas em todas as colunas. Isto indica que o crescimento de vendas aumentam quando as firmas são imersas em

economias imersas em ambientes politicamente estáveis, o que pode ser constatado nos estudos de alguns autores como: Ceylan *et al.* (2020), Amin e Viganola (2021), Nabin, Choudhury e Bhattacharya (2021) e Kasumasari, Munajat e Fauzi (2022).

Na terceira linha temos uma possível relação cruzada entre os efeitos, que demonstrou ser desprezível estatisticamente. Com o parâmetro negativo do efeito cruzado, o efeito final do subsídio tende a ser menor quanto maior for a governança.

O efeito interação não revelou um parâmetro significativo, mesmo após controle dos efeitos setoriais ao modelo (teste de significância global dos efeitos fixos demonstrou rejeitar a hipótese nula, sugerindo que a inclusão dos efeitos setoriais são relevantes ao modelo).

O aumento na contratação de trabalhadores permanentes e temporários demonstrou impactos positivos no crescimento das vendas, seguindo o mesmo entendimento das tabelas anteriores. Assim, as firmas que afirmaram aumentar a contratação, estavam associadas a um maior crescimento nas vendas (significativo a 1% para trabalhadores permanentes e 10% para trabalhadores temporários). Tal resultado pode ser embasado pela Zarghami (2021), a qual afirma que, dependendo do ramo da empresa, a contratação significa mais vendas, como por exemplo, empresas no setor de entrega/frete.

Testes de heterocedasticidade demonstraram a rejeição da hipótese nula de variância homocedástica em todas as colunas (teste significativo a 1%), sendo, portanto, necessário a correção de White (1980). A inclusão dos efeitos fixos também demonstrou importância significativa ao modelo (rejeição das hipóteses nula). A inclusão dos efeitos fixos também demonstrou importância significativa ao modelo (rejeição das hipóteses nula, estatística significativa a 1% em todas as colunas).

4.2.3 Síntese do Modelo Econométrico

Apresentamos aqui um extrato dos principais resultados obtidos no modelo econométrico. Ao interpretá-los, percebemos que a governança pública manifestou impactos positivos e significantes diante dos efeitos nocivos decorrentes da pandemia do COVID-19.

Os países imersos em ambientes econômicos mais estáveis, mediante instituições promotoras de regime democrático ostentam empresas com maior nível de crescimento nas vendas durante o período pandêmico.

Maior estabilidade política acarreta em uma melhor estabilidade econômica, e isto se demonstrou associado a um ambiente com maior nível de crescimento nas vendas das firmas ao longo da Pandemia do COVID-19, demonstrando uma relação positiva e significativa em todos os modelos estimados.

Percebemos que a variável ‘Subsídios do Governo’ apresentou uma relação negativa com o crescimento das vendas, em um padrão significativo em quase todos os modelos estimados. Esse paradoxo demonstra que, apesar de incentivos financeiros como apoio na mitigação dos efeitos da pandemia, outras medidas podem ter sobrepujado os benefícios monetários, como, por exemplo, medidas de contenção do vírus (*lockdown*).

Ademais, problemas no mercado de trabalho são capazes de impulsionar um viés latente de gênero, o que acabou se agravando durante a crise. Isto pode ser constatado na relação entre o estoque de funcionárias permanentes e o crescimento das vendas. Evidências empíricas revelam que instituições como escolas ou creches quando fechadas (por medidas de mitigação do vírus) acarretaram no aumento da demanda das atividades domésticas e dos cuidados com a família (principalmente filhos), afetando com isso, a produtividade da mão de obra feminina.

Também foi possível constatar que as firmas as quais aumentaram a contratação de funcionários permanentes demonstraram níveis maiores de crescimento de vendas se comparado aos trabalhares temporários. Isto pode se dever tanto aos custos de rotatividade de mão de obra, quanto à qualificação de seus funcionários.

Por fim, a respeito do trabalho remoto, pelo fato de a relação ter sido negativa e significativa, constata-se que firmas que possuem um maior percentual de funcionários em trabalho remoto, obtêm menor crescimento em suas vendas.

4.3 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Por intermédio do modelo empregado, da utilização de indicadores e das variáveis definidas foi possível detectar uma estreita relação entre a governança e o seu impacto sobre a economia, repercutindo dessa forma, nas vendas das empresas de diversos países.

A fim de expor, com clareza, a relação entre os resultados e a literatura mundial vigente, construímos uma matriz teórica, disposta no Quadro 2. Esse quadro de amarração

teórica apresenta os resultados obtidos, a interpretação por trás de cada um (conclusões) e seus embasamentos teóricos.

A matriz nos fornece condições de perceber que todos os frutos advindos do modelo econométrico empregado possuem embasamento à luz da teoria, tornando assim, o trabalho robusto, válido e coerente com os objetivos traçados.

Quadro 2 – Principais Resultados Obtidos Concatenados à Literatura Vigente

RESULTADO	CONCLUSÃO	EMBASAMENTO TEÓRICO
A variável ‘Voz e Accountability’ constatou efeito positivo no crescimento das vendas.	A presença de uma participação cívica ativa, juntamente com a transparência das ações do governo favorecem a produtividade das empresas.	A presença da <i>accountability</i> e de uma voz ativa em um governo favorece o mercado de vendas, pois o governo se encontra mais seguro de suas políticas e as empresas se sentem mais confiáveis nas decisões governamentais. (KASUMASARI; MUNAJAT, FAUZI, 2022).
		Governos mais estáveis promovem programas financeiros mais coerentes. As empresas com melhor acesso a financiamentos facilitados pelo governo estão menos propensas a experimentar o declínio de suas vendas (AMIN e VIGANOLA, 2021).
		A <i>accountability</i> quando aplicado de maneira correta propicia maior segurança à sociedade quanto aos feitos do Estado (CAMARGO e DEUS, 2017).
		O aumento de voz atrelado ao <i>accountability</i> impacta no ambiente de governança, pois essa competência de expressar opiniões e interesses habitualmente influenciam nas prioridades do governo. Já a falta de voz acarreta em falta de responsabilidade e transparência (O’NEIL et al., 2007)
Referente à escassez de fluxo de caixa, as empresas preferem mitigar o problema em 1º lugar com recursos próprios, empréstimos de bancos comerciais em 2º, atrasos em pagamento de fornecedores em 3º e, por fim, subsídios do governo.	Os subsídios do governo nem sempre são a melhor ou mais atraente escolha das empresas para amenizar seus problemas financeiros diante da pandemia.	O patrimônio é de fácil viabilidade e não é de natureza transitória (OCDE, 2021).
		Os principais motivos para as empresas não se valerem de empréstimos bancários ou subsídios do governo referem-se às restrições como número de funcionários, alta exigência na garantia e taxas de juros desfavoráveis, regularidade, manutenção dos funcionários por determinado período de tempo (AMIN e VIGANOLA, 2021; PAPANIKOLAOU e SHIMIDT, 2022).

		Ao reduzir seus custos internos, o salário dos trabalhadores e fornecedores acabam sendo atacados (AMIN e VIGANOLA, 2021).
As empresas que aumentaram a contratação de trabalhadores permanentes apresentam maiores níveis de crescimento nas vendas em relação à trabalhadores temporários.	A mão-de-obra não foi afetada linearmente pela crise.	Empresas com mais funcionários permanentes possuem produtividade mais alta (ALDAN; CIRALI; TORUN, 2021).
		Os funcionários permanentes tendem a ser mais capazes em suas operações, portanto, as empresas optam por reduzir o emprego de trabalhadores com níveis de qualificação mais altos (PAPANIKOLAOU e SHIMIDT, 2022).
		O esquema de retenção de empregos é um facilitador para as empresas manterem seus trabalhadores. O programa reduz os custos trabalhistas e apoia a renda dos trabalhadores cujas horas são reduzidas (OCDE, 2022).
		Há distintas susceptibilidades das empresas à pandemia, as consequências vão depender do ramo ao qual a empresa pertence. Empresas que trabalham com entrega/frete, por exemplo, tiveram crescimento maior em suas vendas (ZARGHAMI, 2021; AMIN e VIGANOLA, 2021).
Com relação a contratação de funcionários temporários, aproximadamente 70% das firmas respondentes permaneceram com o mesmo quadro de funcionários temporários. Já com relação aos permanentes, 50% das firmas mantiveram.	É mais fácil manter funcionários temporários do que os permanentes.	No que diz respeito a custos com mão-de-obra, os trabalhadores permanentes são mais onerosos para o governo, pois quanto maior a rotatividade, mais custam os direitos trabalhistas (ALDAN; CIRALI; TORUN, 2021).
Firmas que possuem maior estoque de funcionárias mulheres relacionam-se a um menor crescimento nas vendas.	A produtividade das mulheres foi severamente afetada pelo COVID-19, demonstrando o efeito heterogêneo da pandemia frente aos gêneros.	Não é surpreendente que o peso maior da pandemia recaia sobre os ombros das mulheres, afinal, elas ainda detêm, em maioria, o papel de cuidadora de suas crianças quando as escolas e creches estão fechadas (FERRAZ, 2021).
		As mulheres trabalhadoras foram impactadas mais severamente, pois devido ao protocolo de segurança e medidas de restrição, creches e escolas foram fechadas, fazendo com que as mães fiquem mais em casa e diminuam sua produtividade no trabalho (PAPANIKOLAOU e SHIMIDT, 2022).

		Os setores de trabalho com alta participação feminina sofrem com mais austeridade durante a pandemia, em virtude do aumento da necessidade de cuidados infantis por parte das mães trabalhadoras (ALON et al, 2020).
		O acesso a financiamentos mostra-se menos eficaz em empresas localizadas em países nos quais a mulher possui o papel de cuidadora do lar e da família acima do papel de trabalhadora (AMIN e VIGANOLA, 2021).
		Em países africanos como a Nigéria, por exemplo, os políticos estão presos a prevaricações religiosas e, com isso, apresentam maior fragilidade do Estado. Uma prova disso é que nesses países a taxa de desemprego das mulheres é maior que a dos homens (CHIDUME et al., 2021).
A variável ‘Subsídios do Governo’ apresentou uma relação negativa com o crescimento das vendas.	Não é regra que empresas beneficiadas pelos programas governamentais sempre possuam maior produtividade. As medidas de restrição podem ter transcendido as políticas financeiras.	Os protocolos de segurança adotados e as medidas de restrição, embora sejam eficazes no controle de disseminação do vírus, impõe altos custos econômicos para a sociedade, e, em muitos países, tais medidas sobrepujaram os benefícios monetários (ASHRAF, 2020).
		Apesar dos benefícios, o isolamento social impacta agudamente na oferta de bens e serviços (PES BACKES et al., 2020).
		"Os governantes possuem capacidade de assistencialismo e financiamento limitados, impossibilitando a completa cobertura e assistência da força de trabalho e do empreendedorismo nacional" (OIT, 2020).
		As economias mais democráticas e desenvolvidas estão nos países que mais expandiram os gastos públicos no abrandamento das medidas de restrição do vírus (NABIN; CHOUWDHURY; BHATTACHARYA, 2021)
A respeito do trabalho remoto, firmas que possuem um maior percentual de funcionários em trabalho remoto, obtêm menor crescimento em suas vendas.	O trabalho remoto afetou negativamente as vendas das empresas.	Muitas empresas, ao adotarem o home office, tiveram dificuldade com relação à capacitação de seus funcionários, ou porque os mesmos não estavam familiarizados com o novo modo de trabalho, ou porque a empresa não dispunha de viabilidade para promover o trabalho remoto (PES BACKES et al., 2020).
		Com muitos shoppings restritos, redução de horário de lojas e cancelamentos de eventos, mesmo com o trabalho remoto, tais medidas impactam continuamente as operações das empresas (ZHONGDA HE

		et al., 2022).
--	--	----------------

Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Diante do que foi manifesto pela matriz, admite-se algumas conclusões. Compreendemos que a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, e a voz e *accountability* são indicadores de governança que afetam várias áreas da economia, como a produtividade das empresas quando identificamos que firmas imersas em ambientes mais estáveis, têm crescimento maior em suas vendas. Comprometem também o modo como o governo vai gerar políticas de subsídio para as empresas enfrentarem problemas financeiros, como liquidez de caixa, por exemplo.

Observou-se a influência sobre a mão-de-obra, uma vez que constatou-se diferença entre manutenção de funcionários temporários e permanentes. A pandemia possui também atuação sobre a produtividade feminina, pois enxergamos a disparidade entre homens e mulheres no que diz respeito a desemprego e acesso a financiamento. E, por fim, a inferência no modo de trabalho, assim demonstrado pelo decréscimo das vendas em relação ao trabalho remoto.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diversos estudos exploram empiricamente os efeitos da pandemia do COVID-19 sobre o mundo, seja em termos de saúde pública, em termos econômicos, ou debatendo a respeito das ações governamentais.

Este trabalho pode ser incluso, portanto, nos estudos referentes à temática de governança e economia no período pandêmico do ano de 2020. Utilizando um modelo econométrico e suas variações, foi explorada a maneira como indicadores de governança implicam diretamente no crescimento das vendas de empresas espalhadas por dezenas de países.

Os resultados obtidos demonstraram que, numa perspectiva macroeconômica, a governança, em períodos de crise, afeta significativamente a produtividade das empresas e, de modo consequente, impacta o crescimento de suas vendas de forma positiva. Sendo assim, o modelo nos faz atestar que a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, e a voz e *accountability* são efetivos indicadores da boa governança de um país, já que demonstraram possuir relação intrínseca com a produtividade das organizações.

Para além crescimento das vendas, pode-se esquadrihar a repercussão da estabilidade política em subáreas da economia. A influência sobre a mão-de-obra, demonstrando os efeitos diferentes relacionados a trabalhadores permanentes e temporários. A heterogeneidade das sequelas da pandemia quanto ao viés de gênero, testemunhando que as mulheres foram mais implacavelmente atingidas. A liquidez de caixa e subsídios do governo, constatando que nem sempre os programas governamentais e seus subsídios são capazes de se contrapor aos efeitos adversos da pandemia. A forma de trabalho, certificando as consequências do trabalho remoto.

Ao final do estudo, acreditamos ter logrado êxito quanto aos objetivos traçados, ao certificarmos que a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, bem como a voz e *accountability* são fatores que influenciam na economia em períodos de crise e, por consequência, o impacto da governança sobre o crescimento das vendas das empresas durante a pandemia do COVID-19 é significativamente positivo.

Apontamos como limitação desta pesquisa a ausência de especificação política dos países inclusos na fonte de dados. O estudo vigente trabalhou com a quantidade de países, portanto, não foi discriminado o regime de governo de cada um. Diante disso, sugere-se para

estudos futuros, a categorização governamental dos países envolvidos, fazendo, posteriormente, um cruzamento de dados com os resultados obtidos.

Entendemos que toda conjuntura apresentada por esta pesquisa possui contribuições acadêmicas, uma vez que a discussão atual que envolve a relação entre a pandemia do COVID-19 e indicadores de governança, tema escasso na literatura vigente. O estudo também contribui no âmbito governamental, tendo em vista fornecer informações de como a governança afeta o país em tempos de crise e recomendações para o enfrentamento dos mesmos. Por fim, há contribuições e recomendações ainda para os donos de empresas, já que os resultados são norteadores de tomada de decisão em situações adversas.

Como comprovação da relevante contribuição do estudo para os governantes, os donos das empresas e a literatura mundial, foi elaborado um relatório técnico, o qual encontra-se disponível no Apêndice A.

REFERÊNCIAS

AHN, Paul D.; WICKRAMASINGHE, Danture. Pushing the limits of accountability: big data analytics containing and controlling COVID-19 in South Korea. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, v (6), 0951-3574, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1108/AAAJ-08-2020-4829>> Acesso em: 17 fev. 2022.

AHRENS, Thomas; FERRY, Laurence. Accounting and accountability practices in times of crisis: a Foucauldian perspective on the UK government's response to COVID-19 for England. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1108/AAAJ-07-2020-4659>> Acesso em 28 mar. 2022

ALDAN, Altan; ÇIRAKLI, Muhammet Enes; TORUN, Huzeyfe. Covid 19 and the Turkish labor market: Heterogeneous effects across demographic groups. *Central Bank Review*, v (21), 155-163, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2021.12.003>> Acesso em 28 mar. 2022.

ALON, Titan et al. The impact of COVID-19 on gender equality. *National Bureau of economic research*, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.3386/w26947>> Acesso em: 17 fev. 2022.

AL-OMOUSH, Khaled Saleh & GARRIDO, Rubén & CANERO, Julio. The impact of government use of social media and social media contradictions on trust in government and citizens' attitudes in times of crisis. *Journal of Business Research*, v (159), 113748, 2023. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113748>>. Acesso em 28 mar. 2022.

AMIN, Mohammad; VIGANOLA, Domenico. Does better access to finance help firms deal with the COVID-19 pandemic? Evidence from firm-level survey data. *Policy Research Working Paper*, v (35), 37-55, 2021. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/d3651966-6a40-5fbd-82c8-05ac26f11eb2>> Acesso em 18 fev. 2022.

ANDRADE, Gilberto Martins; THEÓPHILO, C. Metodologia da investigação científica para Ciências Sociais Aplicadas. São Paulo, Brasil: Atlas, 2007. Disponível em: <<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/>> Acesso em 24 set. 2022.

ANDREAUS, Michele et al. Accountability in times of exception: an exploratory study of account-giving practices during the early stages of the COVID-19 pandemic in Italy. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1108/JPBAFM-06-2020-0091>> Acesso em: 16 jun. 2022.

ASHRAF, Badar Nadeem. Economic impact of government interventions during the COVID-19 pandemic: International evidence from financial markets. *Journal of behavioral and experimental finance*, v (27), 214-230, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100371>> Acesso em 24 set. 2022.

AZZIMONTI, Marina; FERNANDES, Marcos. Social media networks, fake news, and polarization. *European Journal of Political Economy*, v (76), 102256, 2023. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2022.102256>> Acesso em 28 mar. 2022.

BROWN, James R.; MARTINSSON, Gustav; THOMANN, Christian. Government lending in a crisis. *Journal of Corporate Finance*, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.102116>> Acesso em: 17 fev. 2022.

BRUINE DE BRUIN, Wändi; SAW, Htay-Wah; GOLDMAN, Dana P. Political polarization in US residents' COVID-19 risk perceptions, policy preferences, and protective behaviors. *Journal of risk and uncertainty*, v (61), 177–194, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11166-020-09336-3>> Acesso em: 16 jun. 2022.

BUCHETTI, Bruno; PARBONETTI, Antonio; PUGLIESE, Amedeo. Covid-19, corporate survival and public policy: The role of accounting information and regulation in the wake of a systemic crisis. *Journal of Accounting and Public Policy*, v (41), 106919, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2021.106919>> Acesso em 17 jan. 2023.

BUNYAVEJCHEWIN, Poowin; SIRICHUANJUN, Ketsarin. How regime type and governance quality affect policy responses to COVID-19: A preliminary analysis. *Heliyon*, v (7), e06349, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e06349>> Acesso em: 17 fev. 2022.

CALDEIRA, Daniel Matos & SABENÇA, Sandro Zachariades & BRAGA, Marcus Vinicius de Azevedo. Inovação em accountability no combate à Covid-19 no Brasil: Uma análise empírica do Controle Interno. *Revista da CGU*, v (12), 12-30, 2020. Disponível em: <https://ojs.cgu.gov.br/index.php/Revista_da_CGU/article/view/325>. Acesso em: 17 fev. 2022.

CAMARGO, Cezar GG; DEUS, Cristian F. Accountability: Responsabilidade na Gestão. *Revista Científica Eletrônica de Ciências Aplicadas da FAIT*, 2017. Disponível em: <http://fait.revista.inf.br/imagens_arquivos/arquivos_destaque/cfRpDSkDUZkTE5G_2020-8-21-17-59-27.pdf> Acesso em 24 set. 2022.

CEYLAN, Rahmiye Figen; OZKAN, Burhan; MULAZIMOGULLARI, Esra. Historical evidence for economic effects of COVID-19. *The European Journal of Health Economics*, v (21), 817–823, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s10198-020-01206-8>> Acesso em 28 mar. 2022.

CHEN, Zhiwei; LI, Zhaoyuan; LIU, Sibó. The price of political polarization: Evidence from municipal issuers during the coronavirus pandemic. *Finance research letters*, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.102781>> Acesso em 17 jan. 2023.

CHIDUME, C. G.; OKO-OTU, C. N.; ARO, G. C. State Fragility and Covid-19 pandemic: Implications on the political economy of Nigeria. *Social Sciences & Humanities Open*, v (3), 100127, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2021.100127>> Acesso em: 17 fev. 2022.

CIRERA, Xavier et al. Policies to support businesses through the COVID-19 shock: A firm level perspective. *The World Bank Research Observer*, v (36), 41–66, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1093/wbro/lkab001>> Acesso em: 16 jun. 2022.

CONWAY III, Lucian Gideon et al. Why are conservatives less concerned about the coronavirus (COVID-19) than liberals? Comparing political, experiential, and partisan messaging explanations. *Personality and individual differences*, v (183), 111124, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111124>> Acesso em: 17 fev. 2022.

DA COSTA, Frederico Lustosa; GRIN, Eduardo José; DE OLIVEIRA JÚNIOR, Temístocles Murilo. Accountability e controle em tempos de pandemia: desafios e interlocução entre os campos científico e profissional. *Revista da CGU*, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.36428/revistadacgu.v12i22.392>> Acesso em 24 set. 2022.

DE AZEVEDO BRAGA, Marcus Vinicius; CALDEIRA, Daniel Matos; SABENÇA, Sandro Zachariades. Inovação em accountability no combate à Covid-19 no Brasil: uma análise empírica do Controle Interno. *Revista da CGU*, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.36428/revistadacgu.v12i22.325>> Acesso em 28 mar. 2022

DE LIMA CARVALHO, Josué et al. Accountability na Gestão Pública: Análise a Partir de Publicações Relacionadas. *Colóquio Organizações, Desenvolvimento e Sustentabilidade*, 2019. Disponível em: < <http://revistas.unama.br/index.php/coloquio/article/view/1829>>

DE VITO, Antonio; GÓMEZ, Juan-Pedro. Estimating the COVID-19 cash crunch: Global evidence and policy. *Journal of Accounting and Public Policy*, v (39), 106741, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2020.106741>> Acesso em: 17 fev. 2022.

DEMIRAG, Istemi; FIRTIN, Cemil Eren; TEKIN BILBIL, Ebru. Managing expectations with emotional accountability: making City Hospitals accountable during the COVID-19 pandemic in Turkey. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, v (53), 1096-33672020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1108/JPBAFM-07-2020-0097>> Acesso em: 16 jun. 2022.

FERRAZ, Tiago. Covid-19 e perspectivas sobre desigualdade de gênero. *Finanças Públicas: Mitigação da Crise e Vislumbre de Novo Modelo do Fundeb*, 2020. Disponível em: < <https://downloads.fipe.org.br/publicacoes/bif/bif479.pdf#page=52>> Acesso em 24 set. 2022.

GIL, Antonio Carlos et al. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002. E-book. ISBN 9786559771653. Disponível em: <<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559771653/>> Acesso em: 17 fev. 2022.

GIL, Antonio Carlos. **Como fazer pesquisa qualitativa**. São Paulo: Atlas, v. 1, 2021. E-book. ISBN 9788595029576. Disponível em: <<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595029576/>> Acesso em: 17 fev. 2022.

GOLLWITZER, Anton et al. Partisan differences in physical distancing are linked to health outcomes during the COVID-19 pandemic. *Nature human behaviour*, v (4), 1186–1197, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1038/s41562-020-00977-7> Acesso em 28 mar. 2022.

GRECHYNA, Daryna. Mandatory spending, political polarization, and macroeconomic volatility. *European Journal of Political Economy*, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101990>> Acesso em 28 mar. 2022.

HE, Zhongda et al. Firms' COVID-19 Pandemic Exposure and Corporate Cash Policy: Evidence from China. *Economic Modelling*, v (116), 105999, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2022.105999>> Acesso em 17 jan. 2023.

HOANG, Khanh; ARIF, Muhammad; NGUYEN, Cuong. Corporate investment and government policy during the COVID-19 crisis. *International Review of Economics & Finance*, v (80), 677-696 2022. Disponível em: < <https://doi.org/10.1016/j.iref.2022.03.005>> Acesso em 17 jan. 2023.

HOANG, Thao; NGO, Phong TH; ZHANG, Le. Polarized corporate boards. Available at SSRN 3747607, 2022. Disponível em: < <https://ssrn.com/abstract=3747607>> Acesso em 17 jan. 2023.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. ILO Monitor: COVID-19 and the World of Work. Updated Estimates and Analysis. *Int Labour Organ*, 2021. Disponível em: http://www.ilo.int/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_743146.pdf Acesso em 24 set. 2022.

JUNGKUNZ, Sebastian. Political polarization during the COVID-19 pandemic. *Frontiers in Political Science*, 2021. Disponível em: < <https://doi.org/10.3389/fpos.2021.622512>> Acesso em: 17 fev. 2022.

KARALASHVILI, Nona; TAMKOC, M. Nazim. Effectiveness of Government Support for the Private Sector during the COVID-19 Crisis. *Policy Research Working Paper*, 2022. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10986/37289>> Acesso em 17 jan. 2023.

KERR, John; PANAGOPOULOS, Costas; VAN DER LINDEN, Sander. Political polarization on COVID-19 pandemic response in the United States. *Personality and individual differences*, v (179), 110892, 2021. Disponível em: < <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.110892>> Acesso em 24 set. 2022.

KURECIC, Petar; KOKOTOVIC, Filip. The relevance of political stability on FDI: A VAR analysis and ARDL models for selected small, developed, and instability threatened economies. *Economies*, 2017. Disponível em: <<https://doi.org/10.3390/economies5030022>> Acesso em: 17 fev. 2022.

KUSUMASARI, Bevaola; MUNAJAT, MD Enjat; FAUZI, Fadhli Zul. Measuring global pandemic governance: how countries respond to COVID-19. *Journal of Management and Governance*, v (27), 603–629, 2022. Disponível em: < <https://doi.org/10.1007/s10997-022-09647-4>> Acesso em 24 set. 2022.

LOZADA, Gisele; NUNES, Karina da Silva. **Metodologia científica**. Porto Alegre: SAGAH, 2019. E-book. ISBN 9788595029576. Disponível em: <<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595029576/>> Acesso em 24 set. 2022.

MACHADO, Maria Goreti Farias. Controles e accountability na gestão pública: breve análise de controle social na educação brasileira. Políticas Educativas – PolEd, 2019. Disponível em: <https://www.seer.ufrgs.br/index.php/PolEd/article/view/99177> Acesso em: 17 fev. 2022.

MOORE-BERG, Samantha L.; HAMEIRI, Boaz; BRUNEAU, Emile. The prime psychological suspects of toxic political polarization. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2020.05.001>> Acesso em 24 set. 2022.

NABIN, Munirul H.; CHOWDHURY, Mohammad Tarekul Hasan; BHATTACHARYA, Sukanto. It matters to be in good hands: the relationship between good governance and pandemic spread inferred from cross-country COVID-19 data. *Humanities and Social Sciences Communications*, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.1057/s41599-021-00876-w> Acesso em 24 set. 2022.

NBC. News/Wall Street Journal Survey. Disponível em: <https://s.wsj.net/public/resources/documents/200149NBCWSJMarchPollFinal.pdf?mod=article_inline> Acesso em: 16 jun. 2022.

NEUREITER, Michael; BHATTACHARYA, C. B. Why do boycotts sometimes increase sales? Consumer activism in the age of political polarization. *Business Horizons*, v (64), 611-620, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.bushor.2021.02.025>> Acesso em 24 set. 2022.

NEWCOMER, Kathryn. Accountability and trust in government: what's next?. *Revista da CGU*, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.36428/revistadacgu.v12i22.368> Acesso em 24 set. 2022.

O'NEIL, Tammie; FORESTI, Marta; HUDSON, Alan. Evaluation of citizens' voice & accountability. Review of the literature & donor approaches report. London: DFID, 2007. Disponível em: https://cdn.odi.org/media/documents/237_bMUU1ef.pdf Acesso em: 16 jun. 2022.

O'DONNELL, Guillermo. Accountability horizontal e novas poliarquias. *Lua nova: revista de cultura e política*, 1998. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0102-64451998000200003> Acesso em: 16 jun. 2022.

OECD. COVID-19 Emergency government support and ensuring a level playing field on the road to recovery. OECD Publishing, Paris, 2021. Disponível em: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-emergency-government-support-and-ensuring-a-level-playing-field-on-the-road-to-recovery-1e5a04de/> Acesso em 17 jan. 2023.

OECD. COVID-19 Riding the waves: Adjusting job retention schemes through the COVID-19 crisis. OECD Publishing, Paris, 2022. Disponível em: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/riding-the-waves-adjusting-job-retention-schemes-through-the-covid-19-crisis-ae8f892f/> Acesso em 17 jan. 2023.

OJIAGU, Nkechi Cordelia et al. Accountability and transparency in nation building: a covid-19 experience in sub-Saharan Africa. *International Journal of Public Policy and Administration Research*, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.18488/journal.74.2020.71.23.33>> Acesso em: 16 jun. 2022.

OTTE, Joachim et al. Impacts of avian influenza virus on animal production in developing countries. *CABI Reviews*, 2009. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/281481035> Acesso em 24 set. 2022.

PAPANIKOLAOU, Dimitris; SCHMIDT, Lawrence DW. Working remotely and the supply-side impact of Covid-19. *The Review of Asset Pricing Studies*, v (12), 53–111, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1093/rapstu/raab026>> Acesso em 17 jan. 2023.

PES BACKES, Danieli Artuzi et al. Os efeitos da pandemia de Covid-19 sobre as organizações: um olhar para o futuro. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, 2020. Disponível em: <<https://periodicos.uninove.br/riae/article/view/18987>> Acesso em 24 set. 2022.

SAGER, Fritz; MAVROT, Céline. Switzerland's COVID-19 policy response: Consociational crisis management and neo-corporatist reopening. *European Policy Analysis*, v (6), 293-304, 2020. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/epa2.1094> Acesso em 24 set. 2022.

SCHAAF, Marta et al. Accountability for SRHR in the context of the COVID-19 pandemic. *Sexual and reproductive health matters*, v (28), 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/26410397.2020.1779634> Acesso em: 16 jun. 2022.

SIU, Alan; WONG, YC Richard. Economic impact of SARS: The case of Hong Kong. *Asian Economic Papers*, v (3), 62–83, 2004. Disponível em: <<https://doi.org/10.1162/1535351041747996>> Acesso em: 16 jun. 2022.

SILVA, Tania Regina Neves da. H1N1 e a Produção de Sentidos na Mídia: a epidemia de 2009 nas páginas de O Globo, Extra e Expresso. Orientadora: Kátia Lerner. 2012. Dissertação (Mestrado) – Curso de Ciências, Instituto de Comunicação e Informação Científica e Tecnológica Em Saúde – ICICT. Fundação Oswaldo Cruz, Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <<https://www.arca.fiocruz.br/bitstream/handle/iciict/5852/PPGICS%20TANIA%20RN%20SILVA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>> Acesso em: 15 ju.2022.

Slomski, V. (2005). **Controladoria e governança na gestão pública**. São Paulo: Atlas.

STIGLITZ, Joseph E. The proper role of government in the market economy: The case of the post-COVID recovery. *Journal of Government and Economics*, v (1), 1000042021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jge.2021.100004>> Acesso em: 16 jun. 2022.

VAN BAVEL, Jay J. et al. Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature human behaviour*, v (4), 460–471, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1038/s41562-020-0884-z>> Acesso em 24 set. 2022.

VAN OVERBEKE, Toon; STADIG, Diederik. High politics in the low countries: COVID-19 and the politics of strained multi-level policy cooperation in Belgium and the Netherlands. *European Policy Analysis*, v (6), 305-317, 2020. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/epa2.1101> Acesso em 17 jan. 2023.

YU, Ai. Accountability as mourning: Accounting for death in the time of COVID-19. *Accounting, Organizations and Society*, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.aos.2020.101198>> Acesso em 17 jan. 2023.

ZAHARIADIS, Nikolaos; PETRIDOU, Evangelia; OZTIG, Lacin Idil. Claiming credit and avoiding blame: Political accountability in Greek and Turkish responses to the COVID-19 crisis. *European Policy Analysis*, 2020. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/epa2.1089> Acesso em 24 set. 2022.

ZARGHAMI, Seyed Ashkan. A reflection on the impact of the COVID-19 pandemic on Australian businesses: Toward a taxonomy of vulnerabilities. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, v (64), 102496, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2021.102496>> Acesso em 17 jan. 2023.

APÊNDICE A - RELATÓRIO TÉCNICO



A INFLUÊNCIA DA ESTABILIDADE POLÍTICA E DA *ACCOUNTABILITY* NA GOVERNANÇA ECONÔMICA: UM ESTUDO DURANTE A PANDEMIA DO COVID-19.

Relatório técnico apresentado pela mestrande Monaliza Ferreira Rodrigues de Paula ao Programa de Mestrado Profissional em Administração Pública em Rede, sob a orientação do professor Dr. Napiê Galvê Araújo Silva, como requisito à obtenção do título de Mestre em Administração Pública.

MOSSORÓ
2023

APRESENTAÇÃO

Este relatório técnico tem como objetivo apresentar uma síntese dos resultados provenientes da dissertação “A influência da estabilidade política e da *accountability* na governança econômica: um estudo durante a pandemia do COVID-19”. Nesta pesquisa buscou-se discutir, sob um panorama mundial, a análise macroeconômica dos efeitos da governança sobre as vendas das empresas durante a pandemia do novo Coronavírus, tendo como objetivo principal demonstrar que seu impacto é positivo e significativo.

É sabido que já existe uma vasta literatura a respeito da COVID-19, da estabilidade política e da *accountability*. Porém, essas temáticas são abordadas, em sua maioria, separadas entre si. A pesquisa, porém, tratou estes três temas de forma relacional e concatenada, tornando o estudo ainda mais relevante.

Para que a meta proposta fosse alcançada, foi construído um modelo econométrico, e os dados, de natureza secundária, foram obtidos do Enterprise Surveys (ES) e do The Worldwide Governance Indicators (WGI) project, incluindo mais de 160 mil empresas distribuídas entre pequeno, médio e grande porte.

Os resultados oriundos da pesquisa contribuem tanto nos âmbito acadêmico, governamental e econômico. No âmbito acadêmico por abordar um tema eminentemente atual, que é a COVID-19, por apresentar dados mundiais atualizados e por apresentar a governança sob um novo prisma, diferentemente dos estudos que já existem na literatura.

No âmbito governamental, o estudo contribui demonstrando o quanto a governança afeta a economia de um país em tempos adversos, essa discussão importa para que gestões governamentais se atentem à solidez e constância do governo, de modo a estar preparado para possíveis futuras crises.

Já no âmbito econômico, a pesquisa mostrou aspectos e características de como o mercado de trabalho funciona em períodos de crise, como por exemplo, na mão-de-obra e no modo de trabalho. Portanto, o estudo fornece resultados que podem ajudar os gestores de empresas como agir, tanto em períodos de tensão, como de preparação e prevenção antes que a crise se instale.

CONTEXTUALIZAÇÃO

A pandemia do novo Coronavírus têm tido grande destaque na literatura mundial. O surto da COVID-19 atingiu os países de surpresa, retendo os governos de todo o mundo desprevenidos e sem táticas suficientes para contê-lo (AMIN e VIGANOLA, 2021). Esse feito torna-se um terreno fértil de estudo, pois as consequências provenientes da pandemia tomaram proporções estratosféricas, atingindo não somente a área da saúde, como também o campo da economia.

Uma crise mundial origina consequências em todos os países, e com a pandemia do COVID-19 não foi diferente. Essa crise que o mundo enfrenta desde o ano de 2019, apesar de sanitária, afetou gravemente a economia, fazendo com que muitos governos fossem postos à prova (NABIN; CHOUWDHURY; BHATTACHARYA, 2021).

Frente ao desafio do equilíbrio entre salvar vidas e proteger a economia, os governos procuram canalizar suas forças para solucionar as adversidades econômicas. Nesse contexto, a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, assim como a voz e *accountability* apresentam-se como eficazes indicadores de governança, pois são elementos que afetam diretamente o processo de manejo da economia (KASUMASARI; MUNAJAT; FAUZI, 2022; CARVALHO et al., 2019).

A pesquisa buscou comprovar que o impacto da governança de um país no sistema econômico é significativo em períodos de crise. Também foi comprovado que a estabilidade política e ausência de violência/terrorismo, assim como a voz/*accountability* como indicadores de governança, possuem impactos positivos na economia, atingindo outros campos da economia como mão-de-obra, gênero, forma de trabalho, subsídios do governo e liquidez de caixa das firmas.

OBJETIVOS

Diante da contextualização a respeito da influência da estabilidade política e da *accountability* na governança econômica durante a COVID-19, o objetivo do relatório técnico é explanar a contribuição da pesquisa para a literatura, para a economia, para as empresas e para os governantes, facilitando assim, a compreensão do tema abordado pelo público em geral.

RECOMENDAÇÕES

Tomando como base os resultados alcançados na dissertação em questão, pode-se estabelecer algumas sugestões para o público alvo. Desse modo, o Quadro 1 apresenta as recomendações para cada resultado obtido na dissertação.

Quadro 1 – Recomendações de acordo com os resultados obtidos na dissertação

RESULTADO	CONCLUSÃO	RECOMENDAÇÃO
A variável ‘Voz e <i>Accountability</i> ’ constatou efeito positivo no crescimento das vendas.	A presença de uma participação cívica ativa, juntamente com a transparência das ações do governo favorecem a produtividade das empresas.	Cabe aos gestores governamentais o investimento em ações de <i>accountability</i> , bem como promover cada vez mais a participação da sociedade na tomada de decisões.
Referente à escassez de fluxo de caixa, as empresas preferem mitigar o problema em 1º lugar com recursos próprios, empréstimos de bancos comerciais em 2º, atrasos em pagamento de fornecedores em 3º e, por fim, subsídios do governo.	Os subsídios do governo nem sempre são a melhor ou mais atraente escolha das empresas para amenizar seus problemas financeiros diante da pandemia.	O governo deve rever suas políticas assistencialistas, na medida do possível, de modo que as empresas se sintam mais confortáveis em escolher seus subsídios como forma de mitigação de seus problemas financeiros.
As empresas que aumentaram a contratação de trabalhadores permanentes apresentam maiores níveis de crescimento nas vendas em relação à trabalhadores temporários.	A mão-de-obra não foi afetada linearmente pela crise.	Os trabalhadores permanentes fornecem maior produtividade em períodos de crise. Portanto, os donos de empresas devem investir nesse tipo de trabalhador.
Com relação a contratação de funcionários temporários, aproximadamente 70% das firmas respondentes permaneceram com o mesmo quadro de funcionários temporários. Já com relação aos permanentes, 50% das firmas mantiveram.	É mais fácil manter funcionários temporários do que os permanentes	Cabe ao governo estabelecer políticas de custos que facilitem à empresa a manutenção de seus trabalhadores.
Firmas que possuem maior estoque de funcionárias mulheres relacionam-se a um menor crescimento nas vendas.	A produtividade das mulheres foi severamente afetada pelo COVID-19, demonstrando o efeito heterogêneo da pandemia frente aos gêneros.	Os gestores governamentais devem promover políticas públicas para mães que trabalham fora de casa.

A variável ‘Subsídios do Governo’ apresentou uma relação negativa com o crescimento das vendas.	Não é regra que empresas beneficiadas pelos programas governamentais sempre possuam maior produtividade. As medidas de restrição podem ter transcendido as políticas financeiras.	O governo deve sempre buscar o equilíbrio, evitando medidas radicais em detrimento da economia.
A respeito do trabalho remoto, firmas que possuem um maior percentual de funcionários em trabalho remoto, obtêm menor crescimento em suas vendas.	O trabalho remoto afetou negativamente as vendas das empresas.	Os gestores empresariais devem capacitar seus funcionários para essa nova maneira de trabalhar, já que o trabalho remoto vem sendo cada vez mais utilizado.

Fonte: Autoria própria (2023).

Apesar de no Quadro 1 ter sido mostrado recomendações voltadas apenas aos governantes e aos donos de empresas, vale salientar que todos os resultados obtidos podem servir de fonte para outras pesquisas mais aprofundadas, contribuindo assim, para o enriquecimento da literatura mundial.