UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CURSO DE MESTRADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

FRANCISCO DE ASSIS MIRANDA DA SILVA

Traços narcisistas dos governadores e os padrões de gastos públicos nos Estados Brasileiros

JOÃO PESSOA – PB
2026

FRANCISCO DE ASSIS MIRANDA DA SILVA

Traços narcisistas dos governadores e os padrões de gastos públicos nos Estados Brasileiros

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Dimas Barrêto de Queiroz

Linha de Pesquisa: Contabilidade e Finanças

JOÃO PESSOA – PB

2026

Catalogação na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

S586t Silva, Francisco de Assis Miranda da.
Traços narcisistas dos governadores e os padrões de gastos públicos nos Estados brasileiros / Francisco de Assis Miranda da Silva. - João Pessoa, 2026.
51 f. : il.

Orientação: Dimas Barrêto de Queiroz.
Dissertação (Mestrado) - UFPB/CCSA.

1. Narcisismo. 2. Gastos públicos. 3. Índice de narcisismo linguístico. 4. Despesas públicas. 5. Finanças públicas. 6. Governadores. 7. Gestão orçamentária. 8. Teoria dos altos escalões. 9. Ciclos políticos. 10. Estados brasileiros. I. Queiroz, Dimas Barrêto de. II. Título.

UFPB/BC CDU 336.14(043)

Elaborado por JONISMAR KENDYS DA SILVA LEAO - CRB-4/2332

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS – PPGCC

ATA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO

DEFESA DE DISSERTAÇÃO Nº 105

Ata de Sessão Pública da Defesa de Dissertação do aluno Francisco de Assis Miranda da Silva, do Curso de Mestrado do Programa de Pós- Graduação em Ci ências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba.

Linha de Pesquisa: Contabilidade e Finanças

Aos vinte e sete dias do mês de abril do ano de dois mil e vinte e seis, às quatorze hora se trinta minutos, reuniu-se na Sala Virtual da Plataforma Google Meet, por meio do lin k: https://meet.google.com/jme-hzek-shq, a Banca Examinadora, composta pelos profes sores doutores: **Dimas Barrêto Queiroz(Presidente da Banca Examinadora – PPGC C/UFPB), Wenner Glaucio Lopes Lucena (Membro Interno – PPGCC/UFPB) e L uis Manuel Esteves da Rocha Vieira (Membro Externo – UFRN)**, para julgar o traba lho de dissertação intitulado: **"Traços narcisistas dos governadores e os padrões de g astos públicos nos Estados Brasileiros**, de autoria do aluno Francisco de Assis Miranda da Silva, orientado pelo professor **Dimas Barrêto Queiroz**. Dando início aos trabalhos, o Presidente da Banca Examinadora explicou aos presentes a finalidade da se ssão pública, e passou a palavra ao mestrando para que fizesse a apresentação de seu tra balho de dissertação. Após a apresentação do trabalho, a banca examinadora fez arguiçõ es ao discente, que as respondeu. Em seguida, o presidente da banca examinadora, convi dou os demais membros da banca para se reunirem reservadamente, para que fosse feito o julgamento do trabalho. A Banca Examinadora então atribuiu ao discente o conceito:

(X) Aprovado
( ) Insuficiente
( ) Reprovado(a)

Comentários da Banca Examinadora

Dissertação aprovada condicionada a implementação dos ajustes realizados pela banca examinadora.

Comentários da Banca Examinadora

Proclamados os resultados, o Presidente encerrou os trabalhos referentes à defesa de dis sertação do discente. João Pessoa, 27 de abril de 2026

Documento assinado digitalmente
gov.br
DIMAS BARRETO DE QUEIROZ
Data: 30/04/2026 17:06:20-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof. Dr. Dimas Barrêto Queiroz
Presidente da Banca Examinadora – PPGCC/UFPB

Documento assinado digitalmente
gov.br
WENNER GLAUCIO LOPES LUCENA
Data: 05/05/2026 15:12:39-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof. Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena
Membro Interno - PPGCC/UFPB

Documento assinado digitalmente
gov.br
LUIS MANUEL ESTEVES DA ROCHA VIEIRA
Data: 30/04/2026 18:42:12-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof. Dr. Luis Manuel Esteves da Rocha Vieira
Membro Externo – UFRN

Documento assinado digitalmente
gov.br
FRANCISCO DE ASSIS MIRANDA DA SILVA
Data: 06/05/2026 17:24:42-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Francisco de Assis Miranda da Silva
Discente

AGRADECIMENTOS

A Deus, autor de todas as coisas, fonte de sabedoria, força e propósito, por ter me sustentado em todos os momentos desta caminhada e por permitir que eu chegasse até aqui.

Aos meus pais, Lindomar e Corina e à minha irmã Ana Clara. Este trabalho é, acima de tudo, por vocês. Obrigado pelo amor, pelo cuidado e por serem minha base em todos os momentos.

Ao meu orientador, Dimas Barrêto de Queiroz, pela disponibilidade, apoio e atenção ao longo de toda a caminhada. Sempre muito solícito e preciso nas orientações e correções, que fizeram diferença no desenvolvimento deste trabalho. Um verdadeiro educador, que transmite com satisfação aquilo que sabe, sendo um exemplo que inspira.

Aos meus colegas de turma, pela convivência marcada pela união, alegria e, sobretudo, pelas reflexões que enriqueceram profundamente essa trajetória acadêmica.

Aos meus colegas de trabalho da Secretaria de Finanças, em especial ao secretário Brunno Sitônio, pelo apoio desde o início dessa jornada, ao compreender a importância do mestrado e permitir que eu conciliasse minhas responsabilidades profissionais com as acadêmicas.

Aos professores do PPGCC, pela dedicação e pelos ensinamentos que foram essenciais para a minha formação; aos servidores do programa, pelo suporte constante; e aos colaboradores terceirizados, em especial ao Sr. João, pelo cafezinho sempre oportuno e pelas conversas simples, mas significativas, que tornaram os dias mais leves.

Por fim, agradeço a todos os amigos, familiares e pessoas especiais que estiveram presentes ao longo dessa caminhada, acreditando, incentivando e tornando possível a concretização deste trabalho.

RESUMO

Esta pesquisa analisou a relação entre traços narcisistas dos governadores brasileiros e os padrões de gastos públicos nos estados. Com base na Teoria dos Altos Escalões, características demográficas, contextuais e de personalidade influenciam a forma como líderes interpretam informações e tomam decisões estratégicas. Enquanto no setor privado o narcisismo de CEOs tem sido associado a comportamentos antiéticos e decisões voltadas ao curto prazo, no setor público, gestores também exercem papel decisivo sobre a alocação de recursos e a condução de políticas públicas, especialmente em contextos eleitorais, quando decisões orçamentárias podem ser influenciadas por incentivos de reeleição, conforme propõe a Teoria dos Ciclos Políticos. A metodologia consistiu na análise de postagens feitas nas contas oficiais na rede social X (antigo Twitter) dos governadores dos estados brasileiros, no período de 2019 a 2022 para 24 estados brasileiros que os governadores possuíam perfis ativos na rede social em algum momento do intervalo analisado, resultando em um painel desbalanceado com 96 observações. Com base na literatura, foram selecionadas categorias linguísticas do dicionário LIWC 2015 em português do Brasil associadas ao narcisismo. Foi criado o Índice de Narcisismo Linguístico (INL) e testado como variável dependente em relação aos anos eleitorais e ao mandato do governador, e como variável explicativa para identificar sua associação com três resultados principais: (i) despesas com investimentos, (ii) despesas com pessoal, e (iii) uso de restos a pagar como forma de gerenciamento orçamentário. Apesar do INL estar relacionado ao ciclo eleitoral com significância estatística, esta variável não é capaz de explicar despesas com investimentos ou com pessoal, que também possuem comportamento cíclico. Em relação ao gerenciamento de resultados por meio dos restos a pagar os achados confirmaram a expectativa teórica que previa que quanto maior o INL maior o gerenciamento, apresentando relação inversa, que confirma que quanto mais perceptível o traço de narcisismo linguístico maior a reversão, por pagamento ou cancelamento, dos restos a pagar, ampliando o espaço orçamentário. Esses resultados corroboram com a literatura que versa acerca da construção de uma imagem capaz de atrair o interesse dos eleitores sinalizando competência. Pesquisas futuras podem utilizar métricas diferentes para mensurar e validar o efeito do narcisismo sobre gastos públicos.

Palavras-chave: Narcisismo. Gasto público. INL.

ABSTRACT

This study examined the relationship between narcissistic traits among Brazilian governors and patterns of public spending in the states. Based on the Upper Echelons Theory, demographic, contextual, and personality characteristics influence how leaders interpret information and make strategic decisions. While in the private sector, CEO narcissism has been associated with unethical behavior and short-term decisions, in the public sector, managers also play a decisive role in resource allocation and the implementation of public policies, especially in electoral contexts, when budget decisions may be influenced by reelection incentives, as proposed by Political Cycle Theory. The methodology consisted of analyzing posts made on the official accounts on social media platform X (formerly Twitter) by Brazilian state governors from 2019 to 2022 for 24 Brazilian states where governors had active profiles on the platform at some point during the analyzed period, resulting in an unbalanced panel with 96 observations. Based on the literature, linguistic categories from the 2015 LIWC dictionary in Brazilian Portuguese associated with narcissism were selected. The Linguistic Narcissism Index (LNI) was created and tested as a dependent variable in relation to election years and the governor's term of office, and as an explanatory variable to identify its association with three main outcomes: (i) investment expenditures, (ii) personnel expenditures, and (iii) the use of unspent funds as a form of budget management. Although the INL is statistically significantly related to the electoral cycle, this variable is unable to explain investment or personnel expenditures, which also exhibit cyclical behavior. Regarding the management of outcomes through outstanding payments, the findings confirmed the theoretical expectation that the higher the INL, the greater the management, showing an inverse relationship, which confirms that the more noticeable the trait of linguistic narcissism, the greater the reversal—through payment or cancellation—of outstanding payments, thereby expanding the budgetary space. These results corroborate the literature on the construction of an image capable of attracting voters' interest by signaling competence. Future research may use different metrics to measure and validate the effect of narcissism on public spending.

Keywords: Narcissism. Public spending. LNI.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Evolução da média das variáveis de 2019 a 2022 37
Tabela 2 - Estatística Descritiva das Variáveis..... 38
Tabela 3 - Relação dos anos eleitorais e do mandato com o INL..... 39
Tabela 4 - Relação do INL e do mandato com as Despesas com Investimentos 40
Tabela 5 - Relação do INL e do mandato com as Despesas com Pessoal 41
Tabela 6 - Relação do INL e do mandato com o Gerenciamento Orçamentário por meio dos Restos a Pagar..... 41

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Categorias e subcategorias do LIWC 22 em língua inglesa 30
Quadro 2 - Categorias e subcategorias do LIWC 2015 em língua portuguesa 30
Quadro 3 - Categorias linguísticas associadas ao narcisismo 32
Quadro 4 - Perfil político dos gastos públicos 34
Quadro 5 - Variáveis de controle usadas no modelo..... 35

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Comparação entre as principais versões do LIWC 29
Figura 2 - Coeficientes de correlação com intervalos de confiança de 95% para os 15 principais (mais positivos) e 15 inferiores (mais negativos) 32

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1 – Z-score 33
Equação 2 – Índice de Narcisismo Linguístico 33
Equação 3 – Modelo Econométrico 35
Equação 4 – Modelo Econométrico 35

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

API – *Application Programming Interface*

CEO – *Chief Executive Officer*

GND – Grupo de Natureza de Despesa

MOG – Ministério do Orçamento e Gestão

SOF – Secretaria de Orçamento Federal

STN – Secretaria do Tesouro Nacional

SVM – *Support Vector Machine*

TAE – Teoria dos Altos Escalões

TCPO – Teoria dos Ciclos Políticos-Orçamentários

MQO – Mínimos Quadrados Ordinários

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 12

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO 12

1.2 JUSTIFICATIVA 15

2 REVISÃO DE LITERATURA 17

2.1 TEORIA DOS ALTOS ESCALÕES (TAE) E DECISÕES NO SETOR PÚBLICO 17

2.2 NARCISISMO E LIDERANÇA POLÍTICA 21

2.3 NARCISISMO EM REDES SOCIAIS E HIPÓTESES DE PESQUISA 23

3 METODOLOGIA 28

3.1 ESTRATÉGIA GERAL DE PESQUISA 28

3.2 COLETA E ORGANIZAÇÃO DOS DADOS 28

3.2.1 Coleta e tratamento das postagens e construção do Índice de Narcisismo Linguístico (INL) 28

3.3 CONSTRUÇÃO DOS ESCORES DE NARCISISMO 33

3.4 COLETA DE DADOS ORÇAMENTÁRIOS 33

3.5 MODELAGEM ECONOMÉTRICA 35

3.5.1 Estrutura do modelo 35

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 37

4.1 ANÁLISE DESCRITIVA 37

4.2 ANÁLISE ECONOMÉTRICA 38

4.2.1 Índice de Narcisismo Linguístico 38

4.2.2 Despesas com Investimentos 39

4.2.3 Despesas com Pessoal 40

4.2.4 Gerenciamento Orçamentário por meio dos Restos a Pagar 41

4.3 LIMITAÇÕES DO ESTUDO 42

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS 42

REFRÊNCIAS 45

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

A investigação da relação entre as caraterísticas dos gestores e os resultados obtidos nas companhias que estes lideram tem sido estudada no âmbito da Teoria dos Altos Escalões (TAE), proposta por Hambrick e Mason em 1984. A TAE tem como premissa central que as experiências, valores e a personalidade do executivo influenciam sua interpretação e tomada de decisão, o que ecoa no desempenho das companhias (Hambrick e Mason, 1984; Hambrick, 2007).

No setor público, gestores tomam decisões estratégicas que impactam diretamente os resultados governamentais, especialmente no que se refere à alocação de recursos para a implementação de políticas públicas e na eficiência da entrega de serviços à população. Essas decisões se refletem no desenvolvimento local e bem-estar proporcionado à população (Silva e Crisóstomo, 2024). Deste modo, este processo passa a ser passível de análise sob o prisma da TAE, tendo como agentes os gestores públicos.

A literatura que explora essa perspectiva comportamental da TAE é escassa, principalmente quando se trata do setor público, como destacam Anessi-Pessina e Sicília (2020). No entanto, governadores, como chefes do poder executivo dos estados, possuem um papel crucial na definição das políticas públicas que determinam a alocação de recursos orçamentários e, portanto, é imperioso compreender como suas características individuais podem influenciar neste processo (Döring e Oehmke, 2020).

Estudos desenvolvidos sob a égide da Teoria dos Ciclos Políticos (TCP) indicam que aspirações pessoais dos gestores, como o desejo pela perpetuação no poder, obtenção de renda e prestígio, são levadas em consideração quando da formulação de políticas públicas para exercício de sua função social (Downs, 1957).

Ainda no âmbito da TCP, observa-se que, à medida que se aproximam as eleições, os gastos públicos sofrem mudanças estruturais, havendo maior concentração em gastos capazes de sinalizar maior competência dos gestores no poder, principalmente quando estes estão aptos à reeleição. Essa prática é potencializada pelo comportamento dos eleitores, que levam em consideração, para fins de decisão de voto, as informações mais recentes em detrimento das mais antigas, fenômeno conhecido como miopia eleitoral (Queiroz et al., 2019).

Essa pretensão da obtenção de vantagens próprias em função do exercício de um mandato eletivo, por exemplo, é uma expressão do egoísmo, uma característica autopromocional associada ao narcisismo enquanto traço subclínico de personalidade. Os estudos realizados nesta seara apontam para caminhos distintos, ora sendo associados a fatores positivos, como a formação de uma boa impressão inicial, a partir da ostentação de características desejáveis para cargos de liderança, ora negativos, como atos egoístas e manipulativos (Braun, 2017).

A distinção entre o narcisismo e outros constructos como autoestima, autoavaliação e arrogância se dá por meio de características como o senso de direito, a preocupação consigo mesmo e a necessidade de validação de terceiros. Estas características fazem com que os narcisistas busquem estar em evidência, adotando comportamentos ousados e chamativos (Chatterjee e Hambrick, 2007). Corroborando com isso, aplicando a gestores públicos, principalmente políticos, Sheffer e Loewen (2019) identificaram que um viés comumente associado ao narcisismo, o excesso de confiança, faz com que esses agentes estejam mais propensos a ignorar informações e assumir riscos.

Estudos apontam para a relação positiva entre narcisismo do CEO e gerenciamento de resultados por meio de informações contábeis no setor privado e, em razão disso, menor qualidade dos relatórios financeiros. Essa relação pode ser reduzida por meio de estratégias de governança corporativa, como o fortalecimento da reputação da companhia (Gois, 2017; Ham et al., 2017).

No setor público, a personalidade narcisista de gestores e candidatos revela uma "faca de dois gumes" (Watts et al., 2013), uma vez que características que favorecem a conquista de votos, como carisma e comunicação persuasiva, podem, também, culminar em comportamentos antiéticos, incluindo a corrupção (Fagbenro, Kenku e Olasupo, 2019). Chen, Pruysers e Blais (2021) destacam que indivíduos narcisistas tendem a se engajar mais ativamente na política, motivados por um senso inflado de importância e competência.

Essas características dos narcisistas podem levar a comportamentos prejudiciais e antiéticos, uma vez que priorizam seus interesses pessoais em detrimento do coletivo, inclusive no que tange à alocação de recursos públicos. Esses comportamentos se manifestam na adoção de estratégias de curto prazo, como o aumento de gastos em períodos eleitorais, em detrimento de políticas sustentáveis de longo prazo (Grijalva e Harms, 2014; D'Souza e Lima, 2015; Chen, Pruysers e Blais, 2021; Quiao et al., 2022).

As características inerentes às redes sociais, como a facilidade de acesso e produção de conteúdo, e o crescente número de usuários, consolidou essas plataformas como um campo promissor para a exploração de dados relacionados à personalidade e comportamento de seus usuários, uma vez que estes transparecem muitas informações por meio de autodescrições, do compartilhamento de interesses e hábitos (Golbeck et al., 2011; Haz et al., 2022).

A expressiva quantidade de conteúdo compartilhada diariamente nas redes sociais, como o X, antigo Twitter, têm despertado o interesse de diversas áreas de pesquisa, tendo sido utilizado em estudos para prever características ligadas ao comportamento e personalidade, consolidando-se como uma base de dados importante para estas investigações (Golbeck et al., 2011; Sumner et al., 2012).

Ao comparar as redes sociais Facebook e Twitter, Davenport et al. (2014) não acharam evidencias que ligam o narcisismo milenar ao uso do Facebook, com uma amostra de usuários em idade universitária, como à época se disseminava na imprensa. Os autores identificaram relação positiva entre o narcisismo e o uso ativo do Twitter, na idade universitária, com significância, revelando uma relação mais forte dos narcisistas com o Twitter.

No Brasil, Braga e Carlomagno (2017) identificaram mudanças estruturais nas campanhas eleitorais, especialmente a partir de 2010, com a redução das restrições de uso das mídias digitais previstas na legislação eleitoral, como sendo um marco do uso de mídias sociais alternativas aos sites de campanha. O X obteve singular destaque como apontam Amaral e Pinho (2018).

A partir dessas observações, o presente estudo se propõe a responder ao seguinte questionamento: **qual a relação entre os traços de personalidade narcisista percebidos nas postagens dos governadores brasileiros na rede social X e os padrões de gasto público nos estados?**

Com base na TAE, foi estabelecido como objetivo geral analisar a relação entre traços de narcisismo identificados em postagens de governadores e os padrões de gasto público estadual no Brasil. Para auxiliar na consecução deste objetivo, foram traçados os seguintes objetivos específicos:

a) Identificar, com base na literatura e no dicionário LIWC, expressões linguísticas indicativas de narcisismo nas postagens dos governadores no X;

b) Construir um Índice de Narcisismo Linguístico (INL) para cada governador;

c) Correlacionar os escores de INL com dados de despesa pública por estado;

1.2 JUSTIFICATIVA

Identificar a relação entre características pessoais dos gestores públicos e suas decisões administrativas, e o impacto que isso pode trazer para o desempenho do ente, permite ampliar a compreensão sobre os fatores que influenciam a gestão pública. Essa abordagem ganha consistência quando se considera a elevada discricionariedade de que dispõem no processo de definição de políticas públicas, diretamente relacionadas à alocação dos recursos públicos, que impactam diretamente o bem-estar da sociedade (Döring e Oehmke, 2020).

Compreender como aspectos da personalidade dos governadores brasileiros, como o narcisismo, podem influenciar a tomada de decisão consiste em uma nova perspectiva sobre os fatores que moldam a atuação dos gestores públicos. Do ponto de vista acadêmico, essa abordagem permite integrar a TAE ao setor público, especificamente a gestores eleitos. Além disso, contribui para o avanço da literatura que versa acerca dos traços de personalidade. No campo prático, os resultados dessa análise podem auxiliar no aprimoramento das práticas de governança pública, como o fortalecimento da *accountability* e da transparência na gestão estatal.

O presente estudo ainda apresenta uma inovação metodológica e teórica. Utiliza dados de redes sociais digitais para identificar traços de personalidade. Além disso, avalia como esses traços são associados à padrões de gastos públicos. Nesse contexto, o estudo preenche uma lacuna, dado que ainda são escassas as análises que consideram características individuais de gestores e o uso de dados não estruturados para examinar personalidade e seus efeitos sobre decisões orçamentárias (Golbeck et al., 2011; Anessi-Pessina e Sicília, 2020; Haz et al., 2022).

A discussão sobre o uso de mídias digitais por agentes políticos no Brasil passou a ganhar espaço após 2010, com a flexibilização das regras eleitorais para essas plataformas. Desde então, o X, antigo Twitter, vem se destacando como uma importante ferramenta tanto para que os políticos alcancem seu público. Ademais, a plataforma tem se mostrado uma fonte viável para a identificação de traços de personalidade dos seus usuários, conforme apontam alguns estudos (Davenport et al., 2014; Braga e Carlomagno, 2017; Amaral e Pinho, 2018). Nesse sentido, esta pesquisa contribui para ampliar a compreensão sobre como esses traços podem estar associados a padrões de comportamento dos gestores públicos, especialmente no que se refere à alocação de recursos.

Embora existam pesquisas que analisam o efeito dos ciclos político-orçamentários sobre os gastos públicos (Queiroz et al., 2019) e sobre o impacto de traços narcisistas em lideranças (Braun, 2017; Campbell e Foster, 2007), ainda são escassas as análises que fazem a associação entre esses traços de personalidade e o comportamento das despesas no setor público (Anessi-Pessina e Sicília, 2020).

O estudo se destaca, portanto, por abordar a lacuna que diz respeito à incipiência de estudos que estabeleçam esse diálogo entre traços de personalidade, emplacados pela TAE como uma das *proxies* com potencial para explicar resultados organizacionais, inferidos a partir do comportamento ativo de usuários de redes sociais, à execução orçamentária no setor público, mais especificamente no que tange às despesas dos estados brasileiros (Hambrick e Mason, 1984; Golbeck, 2011; Sumner et al., 2012; Davenport et al., 2014; Silva e Crisóstomo, 2024).

O impacto potencial da pesquisa consiste na ampliação do instrumental empírico-teórico para avaliar os gestores públicos e seus resultados enquanto lideranças, a partir da integração de dimensões psicológicas, tecnológicas e orçamentárias, para o monitoramento das suas práticas administrativas. Culminando, deste modo, em *insights* que reforçam o papel da *accountability*.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 TEORIA DOS ALTOS ESCALÕES (TAE) E DECISÕES NO SETOR PÚBLICO

Ao longo da história as formas de compreender como as decisões, principalmente no mundo econômico, são tomadas passaram por algumas mudanças, partindo de modelos que simplificavam o processo decisório, ao assumir a racionalidade absoluta do agente econômico, até modelos que assumem a presença de vieses e atalhos mentais no processo de tomada de decisão (D'Souza, 2016; Döring e Oehmke, 2020). Esse percurso nos leva desde a abordagem neoclássica da economia até a Teoria dos Altos Escalões.

A Teoria da Utilidade Esperada, formalizada por Von Neumann e Morgenstern (1944), adota uma abordagem normativa, ou seja, se empenha em prescrever como deve ser o comportamento decisório do ser humano, assumindo condições necessárias para a aplicação do princípio, dentre eles, o pressuposto da racionalidade ilimitada, conceito central na abordagem neoclássica da economia. Segundo essa abordagem, o processo de tomada de decisão consiste em uma lista com ações possíveis baseadas em critérios puramente racionais que visam maximizar a utilidade esperada dos resultados (Morelli, Casagrande e Forte, 2022).

As decisões ideais, nesta perspectiva, fundamentam-se em cálculos matemáticos e estatísticos precisos para avaliar valores e preferências, incluindo o risco, de modo a maximizar a utilidade esperada entre as distribuições de probabilidade das consequências de diferentes ações (D'Souza, 2016; Morelli, Casagrande e Forte, 2022).

Nessa perspectiva, Niskanen (1971) cunhou a Teoria da Maximização do Orçamento ao verificar que no setor público, aqueles estadistas que possuíam a possibilidade de maximizar sua utilidade o fariam por meio da captura cada vez maior de recursos orçamentários para seus próprios órgãos, buscando assim maximizar sua utilidade no contexto geral, o que poderia ser visto como um incentivo para ações gerenciais discricionárias (Arapis e Bowling, 2020).

Apesar da relevância das proposições normativas, as constatações empíricas sobre o comportamento humano no processo de tomada de decisão apontaram que a capacidade racional do tomador de decisões possui limitações. Observou-se que as decisões não se davam apenas em função da racionalidade absoluta dos agentes tomadores de decisão, como relatado pela abordagem normativa. Assim surgiu a abordagem descritiva para evidenciar esse contraponto (Morelli, Casagrande e Forte, 2022).

Simon (1955) foi um dos precursores dessa abordagem, ao defender que a racionalidade do homem é limitada, uma vez que ele não possui conhecimento pleno de todas as alternativas e suas consequências, não sendo possível colocá-las em termos probabilísticos. O indivíduo real possui apenas conhecimento fragmentado e suas alternativas são limitadas por tempo e recursos e suas decisões são tomadas com base nesse contexto.

Deste modo, os tomadores de decisão não buscam a solução ótima, mas sim uma solução satisfatória, buscando um nível mínimo aceitável ao invés do máximo possível. O comportamento decisório, portanto, incorpora aspectos psicológicos como percepção, pensamento e aprendizagem (D'Souza, 2016).

Em 1963, Cyert e March propuseram a Teoria Comportamental da Firma, aplicando esses insights comportamentais ao contexto organizacional. Essa teoria enxerga a empresa não como um agente unitário maximizador de resultados, mas como um conjunto de indivíduos com diferentes objetivos, geralmente em conflito, mas que podem ser solucionados a partir da experiência que a empresa adquiriu com a resolução de conflitos no passado (Augier e March, 2008).

A Teoria do Prospecto, proposta por Kahneman e Tversky (1979) surge como uma alternativa à Teoria da Utilidade Esperada e reúne esses fatores psicológicos associados a decisão em termos de ganhos e perdas, com o intuito de complementar e corrigir as análises clássicas com premissas mais realistas sobre o comportamento decisório. Para os autores, em situações de risco e incerteza os indivíduos se utilizam de processos mentais que chamaram de heurísticas para simplificar as probabilidades e prever resultados no processo decisório (Pereira, Bomfim e Silva Filho, 2021).

Construída sobre os avanços que existiam até então acerca do comportamento humano na tomada de decisão nas organizações, evidenciadas pela abordagem descritiva e já tendo por base as Teorias Comportamental da Firma e do Prospecto, a Teoria dos Altos Escalões foi formalmente proposta por Hambrick e Mason em 1984, com foco na influência dos altos executivos nesse processo de tomada de decisão (Gois et al., 2024).

A TAE postula que as organizações são, em certa medida, reflexos de seus principais executivos, pois suas características individuais moldam a maneira como interpretam as situações e, consequentemente, essas interpretações influenciam diretamente suas escolhas e decisões, estendendo os seus efeitos ao desempenho e resultados da organização (D'Souza et al., 2019).

A TAE enfatiza que potencial de características demográficas e de contexto dos gestores de topo como idade, gênero, educação, trajetória funcional são decisivas em determinar como as interpretações são realizadas e como essas impactam nos resultados organizacionais e ainda reconhece a importância dos aspectos psicológicos, vertente que tem sido expandida para incluir medidas mais diretas de personalidade (Hambrick, 2007; D'Souza, 2016; Anessi-Pessina e Sicília, 2020).

A relação entre as características dos gestores e os resultados organizacionais é moderada pela discrição gerencial (latitude de ação) e por pressões ambientais ou organizacionais. A discrição gerencial consiste no "espaço" de ação do executivo, isto é, quando as restrições à tomada de decisão não são completamente limitantes e há uma quantidade significante de alternativas consideráveis. As pressões organizacionais ou as demandas de trabalho executivo são um indicador de dificuldade do seu trabalho, percebido pelo executivo. Na presença dessas condicionantes, as características individuais do gestor são potencializadas, uma vez que ele possuirá maior liberdade para decidir (Hambrick, 2007; D'Souza, 2016; Anessi-Pessina e Sicília, 2020; Santos, 2022).

Embora a TAE tenha sido originalmente proposta por Hambrick e Mason (1984) com base nos estudos que defendem a racionalidade limitada na tomada de decisão em organizações e influenciada pela Teoria Comportamental da Firma (Cyert e March, 1963), ela tem se mostrado consistente e aplicável no setor público. Os pressupostos centrais da TAE são mantidos quando da sua aplicação no setor público, no que tange à influência das características individuais dos gestores em suas interpretações das situações e, por sua vez, afetam suas escolhas estratégicas e o desempenho organizacional, apesar das diferenças entre ambos os setores (Anessi-Pessina e Sicília, 2020).

No contexto da gestão pública, a aplicação da TAE é particularmente relevante, embora os objetivos de uma empresa privada, ambiente que influenciou o desenvolvimento da teoria, sejam distintos daqueles inerentes ao setor público. Enquanto a empresa privada busca, tradicionalmente, a maximização do lucro, o setor público orienta-se para o bem-estar da população, a alocação de recursos públicos para o atendimento dos anseios coletivos, a promoção da qualidade de vida, cidadania e dignidade, e a entrega de políticas e iniciativas públicas (Anessi-Pessina e Sicília, 2020; Guimarães, 2023; Silva e Crisóstomo, 2024).

Destaque-se que mesmo nesse ambiente de metas sociais e serviço à coletividade, as características individuais dos gestores públicos de alto escalão podem influenciar a maneira

como as políticas são planejadas, modeladas e como os recursos são alocados, impactando os resultados fiscais e organizacionais. Anessi-Pessina e Sicília (2020) utilizaram a TAE na análise do impacto de características de gestores de topo, como CFOs municipais, na manipulação contábil. Os resultados indicaram a presença de gerenciamento das informações contábeis no período pré-eleitoral moderados pela conscienciosidade, que restringe a prática na ausência de eleições.

A TAE também foi utilizada como lente por Silva e Crisóstomo (2024) para analisar a influência do perfil do gestor no desenvolvimento sustentável em governos locais, expandindo o grupo de atributos que podem ser considerados como poder explicativo sobre os resultados governamentais, com a inclusão da orientação política do gestor, o que pode revelar valores, ou ideais associados às suas conexões políticas. Foram encontradas evidências de que atributos como idade, status socioeconômico, nível educacional, orientação política de esquerda e experiência legislativa estão associados positivamente ao desenvolvimento sustentável em governos locais no Brasil e a reeleição afeta negativamente o desenvolvimento sustentável local.

No setor público, em particular no Brasil, pode-se afirmar que há uma maior restrição na discrição gerencial, uma vez que o modelo federativo estabelece a existência de mecanismos como freios e contrapesos, em que um poder possui o dever de monitorar o outro, inclusive com o domínio dos sistemas de controle externo, e principalmente devido ao arcabouço institucional, ou seja, o conjunto das leis com limites taxativos. Essas restrições institucionais impostas pela legislação, como a Lei de Responsabilidade Fiscal e a Lei Eleitoral, limitam a discricionariedade do gestor para manipular os gastos públicos (Oliveira, 2016; Queiroz, 2019; Anessi-Pessina e Sicília, 2020; Arapis e Bowling, 2020).

No entanto, as pressões sobre os gestores podem ser significativamente maiores, especialmente devido ao contexto político, condição financeira e aos ciclos eleitorais. A condição financeira de um ente envolve duas perspectivas: sua capacidade de arrecadação e a pressão por gastos exercida pela população. As decisões nesse contexto, principalmente quando há forte pressão e capacidade limitada de arrecadação podem afetar diretamente a condição financeira do ente e prejudicar projetos políticos (Dantas Júnior, Diniz e Lima, 2019).

Os ciclos eleitorais, por sua vez, consideram principalmente que políticos em exercício, buscando a reeleição, ou buscando manter seu grupo político no poder, podem aumentar gastos ou alterar a composição das despesas públicas para sinalizar competência aos eleitores e

ratificar esse interesse. Essas pressões ainda podem vir de conexões políticas e da busca por recursos por grupos organizados, ou se manifestar como incentivos para distorcer a política fiscal para fins eleitorais (Queiroz et al., 2019).

Nesse contexto, as características pessoais, incluindo traços de personalidade, tornam-se relevantes para compreender as decisões gerenciais. Pesquisas indicam que certos traços de personalidade, incluindo os considerados "sombrios", e dentre eles o narcisismo, podem estar associados a comportamentos oportunistas, mesmo em cenários de restrição, e que a personalidade é um fator preditivo crítico que influencia a tomada de decisões. Portanto, a TAE, ao incorporar esses elementos comportamentais e psicológicos, oferece uma lente valiosa para analisar a tomada de decisão no setor público, considerando tanto as características intrínsecas dos gestores quanto as complexas interações com o ambiente institucional e político (Anessi-Pessina e Sicília, 2020; Silva e Crisóstomo, 2024).

2.2 NARCISISMO E LIDERANÇA POLÍTICA

O termo "narcisismo" remonta à mitologia grega, que conta a lenda que um jovem chamado Narciso, encantado com sua própria imagem refletida sobre a água, teria sido vitimado pela angústia de não poder seduzir a sua própria imagem (Braun, 2017; Bell et al., 2021).

O narcisismo é um traço de personalidade que tem recebido atenção crescente na pesquisa organizacional e de liderança. O estudo de Ellis (1898) é considerado o primeiro a abordar o narcisismo no campo da psicologia, ainda que não com esse termo. A partir da obra "Sobre o narcisismo: uma introdução" de autoria do psicanalista austríaco Freud, publicada em 1914, o narcisismo ganhou exponencial relevância como uma variável psicológica.

Inicialmente, houve a definição do narcisismo como um Transtorno Patológico de Personalidade (TPP) e sua inclusão no Manual Diagnóstico e Estatístico de Transtornos Mentais (DSM), em 1980 (Campbell e Foster, 2011; Craig e Amernic, 2011). No contexto organizacional, a pesquisa geralmente se concentra no narcisismo subclínico ou não patológico, isto é, que pode ser encontrado em populações sem transtornos psiquiátricos (D'Souza e Lima, 2015).

Para Chatterjee e Hambrick (2007) o narcisismo se distingue de constructos como autoestima, autoavaliação e arrogância devido à peculiaridade do senso de direito, preocupação consigo mesmo e necessidade contínua de aclamação e aprovação, consistindo tanto numa estrutura cognitiva quanto motivacional, lastreada na crença superestimada de suas próprias

capacidades e necessidade de constante validação por terceiros, o que os autores acreditam que pode levar os CEOs narcisistas a certas estratégias e iniciativas.

A pesquisa sobre o impacto do narcisismo de líderes em resultados organizacionais e gerenciais apresenta um panorama complexo. Os resultados desses estudos indicam que essa característica pode ter efeitos positivos ou negativos sobre os resultados, dependendo dos moderadores. Braun (2017) realizou uma revisão sistemática dessas pesquisas e destaca que a questão sobre o impacto desse traço nas organizações permanece sem uma resposta conclusiva, no entanto, são predominantes os estudos com resultados negativos.

As características positivas associadas a líderes narcisistas estão associadas principalmente às suas interações, sendo percebidos como carismáticos e capazes de comunicar visões ousadas e convincentes. Em amostras de presidentes dos EUA, o narcisismo grandioso foi associado a maior persuasão pública e um índice composto de "grandeza presidencial" (Watts et al., 2013; D'Souza e Lima, 2015; Braun, 2017).

Sob o prisma das consequências negativas do narcisismo de líderes, estas afetam especialmente o nível interpessoal e ético. Furtner, Maran e Rauthmann (2017) destacam que os narcisistas podem se apresentar positivamente criando uma boa impressão inicial, no entanto, após um período maior de interação, essa percepção tende a ser descontruída. Os resultados do trabalho de Gois (2017) indicam que narcisistas possuem dificuldade de trabalhar em equipe, corroborando com os achados de Braun (2017).

Além disso, o narcisismo do líder tem sido associado a comportamentos antiéticos e egoístas, com foco em ganhos de curto prazo. A busca por indicadores financeiros que enalteçam sua imagem pode levar a ganhos de curto prazo e alta volatilidade dos resultados, por exemplo, podem ser altamente destrutivos e prejudicar a continuidade das organizações (D'Souza e Lima, 2015).

No setor público, a dinâmica da personalidade narcisista de gestores e candidatos eleitorais revela uma "faca de dois gumes" (Watts et al., 2013), uma vez que características que auxiliam na conquista de votos podem, simultaneamente, predispor a comportamentos antiéticos, incluindo a corrupção (Fagbenro, Kenku e Olasupo, 2019). Chen, Pruysers e Blais (2021) afirmam que indivíduos narcisistas possuem maior interesse e participação na política, parcialmente impulsionados por um senso exagerado de sua importância e habilidades.

Esses indivíduos possuem características que facilitam a persuasão pública e a obtenção de sucesso eleitoral, especialmente para certos perfis ideológicos, como candidatos da direita (Watts et al., 2013; Nai, 2019), descritas em traços *big five* que são associadas ao narcisismo, como extroversão e conscienciosidade (Nai, 2019).

No entanto, dada a tendência a interpretar informações e tomar decisões com um viés de interesse próprio, os líderes narcisistas podem incorrer em comportamentos prejudiciais e antiéticos, uma vez que podem tomar decisões priorizando seus interesses pessoais em detrimento do coletivo, inclusive no que tange à alocação de recursos, focando em estratégias de curto prazo, como eleições, e deixando de lado interesses sociais de longo prazo (Grijalva e Harms, 2014; D'Souza e Lima, 2015; Chen, Pruysers e Blais, 2021; Quiao et al., 2022).

As estratégias de autorregulação narcisistas, como a necessidade de admiração, de interação com pessoas importantes, e senso de direito, intensificam o risco de que gestores públicos narcisistas utilizem sua posição e recursos coletivos para benefício próprio (Campbell e Foster, 2007). Portanto, compreender o impacto do narcisismo de líderes é crucial não apenas para organizações privadas, mas também para o setor público, onde as decisões de alocação de recursos influenciam diretamente o bem-estar social (Döring e Oehmke, 2020).

2.3 NARCISISMO EM REDES SOCIAIS E HIPÓTESES DE PESQUISA

No contexto de figuras públicas e políticos, o que importa para o sucesso e a imagem não são apenas as diferenças nas disposições psicológicas internas, mas sim como esses indivíduos são vistos por observadores externos. Embora a "Regra de Goldwater" historicamente tenha advertido contra o perfil psicológico sem exame direto, a observação do comportamento público é considerada uma fonte relevante para informações sobre o perfil psicológico. Nesse cenário, as redes sociais e a comunicação online emergem como plataformas nas quais o comportamento público é exibido e analisado (Preotiuc-Pietro et al., 2016; Nai, 2019).

Medir traços de personalidade, especialmente para indivíduos em posições proeminentes como governadores, apresenta desafios. Métodos tradicionais, como questionários autoaplicáveis, podem sofrer com o efeito de vieses e ter baixas taxas de resposta de altos executivos (Chatterjee & Hambrick, 2007). Isso impulsiona a busca por métodos de medição não intrusivos.

No contexto político, a construção da figura pública, a partir da personalidade percebida e transmissão de uma imagem confiável para o eleitor é um determinante no sucesso eleitoral (Nai, 2019). A análise da presença online em redes sociais contribui sobremaneira nesse processo. Assim, as características dos candidatos, expressadas e observadas em plataformas como as redes sociais, além de seu perfil político, contribuem cada vez mais para definir sua imagem e seu sucesso (Braga e Carlomagno, 2018).

Nessa construção, traços sombrios de personalidade também se tornam evidentes. No caso do narcisismo, existem sete características principais: autoridade, autossuficiência, superioridade, exibicionismo, exploração, vaidade e sentimento de direito (Raskin e Hall, 1979). Estudos já exploraram o conteúdo de postagens em redes sociais para prever traços narcisistas (Sumner et al., 2013; Preotiuc-Pietro et al., 2016; Haz, Rodríguez-García e Fernández, 2022).

Haz, Rodríguez-García e Fernández (2022) realizaram um estudo em que foram realizadas sete publicações, cada uma relacionada a uma das características mencionadas. Foram desenvolvidos dois modelos de aprendizagem de máquina para analisar as respostas a essas publicações, que foram previamente classificadas com base no NPI (*Narcissistic Personality Inventory*), um teste respondido voluntariamente pelos usuários respondentes, com base em um dicionário e um manual, todos validados por psicólogos. Os resultados mostraram que a personalidade pode ser prevista a partir do conteúdo gerado pelos usuários das mídias sociais.

Dentre as técnicas utilizadas para categorização dos termos narcisistas têm se destacado o uso de dicionários, a exemplo do LIWC (*Linguistic Inquiry and Word Count*) e análise semântica, conhecida como uma abordagem de vocabulário aberto, que busca identificar o significado das palavras no contexto aplicado (Golbeck et al., 2016; Panicheva, Ledovaya e Bogolyubova, 2016).

Esses estudos têm demonstrado a viabilidade de utilizar a atividade linguística em redes sociais para prever e interpretar traços psicológicos sombrios, incluindo o narcisismo (Moskvichev et al., 2017). As fontes textuais utilizadas para identificar traços de personalidade se baseiam em marcadores linguísticos. Alguns estudos apontam o uso de pronomes pessoais na primeira pessoa do singular como um indicador relevante de narcisismo (Chatterjee e Hambrick, 2007; Aktas et al., 2016; D'Souza, Aragão e De Luca, 2018).

No entanto, estudos mais recentes com grandes volumes de dados e técnicas de aprendizagem de máquina afirmam que essa pode ser uma relação espúria, exigindo a identificação e uso de novos marcadores linguísticos capazes de prever traços de personalidade com precisão confiável (Preotiuc-Pietro et al., 2016; Holtzman et al., 2019).

Além dos pronomes, outros marcadores linguísticos podem ser relevantes. Usuários narcisistas tendem a escrever sobre aspectos pessoais e sociais de bem-estar e mostrar maior diversidade na escolha de tópicos, bem como, apresentam uma linguagem mais informal, pouco hesitante e geram maior engajamento com curtidas e comentários (Preotiuc-Pietro et al., 2016; Moskvichev et al., 2017; Carvalho, 2019; Holtzman et al., 2019).

No entanto, a medição do narcisismo a partir de texto de redes sociais possui limitações. A cosmovisão do indivíduo objeto de análise, isto é, a forma como ele percebe, interpreta e interage com o mundo ao seu redor, refletindo na produção de sua identidade, deixando marcas socio e psicolinguísticas, pode influenciar na forma como os traços de personalidade se manifestam linguisticamente (Grijalva & Harms, 2014; D'Souza, Aragão e De Luca, 2018).

Apesar dos desafios, a análise das postagens em redes sociais como o X consiste em um método que tem se consolidado como confiável para inferir traços de narcisismo, podendo ser aplicado a figuras públicas como governadores. Com essa metodologia é possível construir uma medida que, dentro das limitações reconhecidas, permite avaliar a presença e a intensidade desse traço nos indivíduos e, subsequentemente, investigar sua relação com as decisões de alocação de recursos públicos.

Com base nas evidências apresentadas fundamentadas na TAE e na revisão da literatura acerca do narcisismo, principalmente sua relação com decisões que afetam o desempenho das companhias, e no presente caso, dos governos, espera-se que os gestores com perfil narcisista se comportem de maneira mais oportunista ao longo do ciclo eleitoral em relação ao uso de estratégias de gerenciamento orçamentário com o objetivo de manter-se no poder.

Para verificar o comportamento oportunista, essa pesquisa optou por utilizar gastos públicos apontados pela literatura como passíveis de manipulação, a exemplo dos investimentos, gastos com pessoal e gerenciamento via restos a pagar (Veiga e Veiga, 2007; Drazen e Eslava, 2010; Queiroz et al., 2015; Araújo, Queiroz e Paulo, 2023; Silva e Queiroz, 2026).

Várias pesquisas atestam que os gastos com investimentos são passiveis de manipulação em períodos eleitorais, uma vez que são gastos mais perceptíveis pela sociedade e, portanto, capazes de afetar o desempenho eleitoral dos governadores. Espera-se que os governadores com perfil narcisista aumentem os gastos com investimentos em períodos eleitorais, buscando a reeleição ou manutenção do seu grupo político no poder (Veiga e Veiga, 2007; Drazen e Eslava, 2010; Queiroz et al., 2015).

H1: Governadores com maior escore de narcisismo apresentam maior gasto público com investimentos

O trabalho de Sousa e Monte (2022), que estudou a composição do gasto público em função da descentralização fiscal em governos locais, também encontrou evidências de uso oportuno por gestores locais de despesas quanto a categoria econômica (corrente e de capital) e quanto às funções, nos grupos de despesas com pessoal, e atividades meio quanto a classificação funcional.

Ao abordar o comportamento das eleições municipais de Israel nos anos de 1989, 1993 e 1998, Brender (2003) identificou que os eleitores possuem preferência por prefeitos que evitam gastos excessivos com pessoal. Drazen e Eslava (2010) identificaram que despesas correntes, dentre elas pagamento de trabalhadores temporários, sofreram redução em períodos eleitorais nos municípios colombianos.

Queiroz (2015) justifica essa redução nos gastos com pessoal em virtude da natureza destas, uma vez que despesas correntes não são gastos finalísticos da administração pública. Esse resultado foi observado ao se avaliar a recondução de gestores nas eleições de 2004, 2008 e 2012, onde aqueles que gastaram menores percentuais com pessoal e outras despesas correntes obtiveram maior sucesso eleitoral.

Esses achados reforçam a ideia de que despesas com pessoal, por sua rigidez e impacto nos limites fiscais, podem ser objeto de controle mais rigoroso em momentos politicamente sensíveis.

H2: Governadores com maior escore de narcisismo apresentam menor gasto público com pessoal

Além de grupos específicos, capazes de ser captados dentro de sua própria classificação, há também outros indicadores que podem ser construídos a partir de dados orçamentários e que

sinalizam o gerenciamento de resultados, conforme aponta o estudo de Araújo, Queiroz e Paulo, (2023).

Os autores identificaram uma dinâmica de acúmulo e reversão de restos a pagar nos municípios brasileiros em função de interesses eleitorais. No ano pré-eleitoral há o carreamento de obrigações para o ano seguinte por meio de restos a pagar, prática conhecida como *carry-over*, que são revertidos, por meio do pagamento ou cancelamento no ano eleitoral (Araújo, Queiroz e Paulo, 2023; Silva e Queiroz, 2026).

Tendo em vista que já foram observados resultados semelhantes para esta variável, os *accruals* medidos pelos restos a pagar em função do ciclo eleitoral, espera-se identificar a maior reversão de *accruals* medidos pelos restos a pagar em função das características comportamentais (narcisismo linguístico) dos governadores. Esse comportamento de reversão, sobretudo por meio do pagamento, possibilita um maior espaço orçamentário para os gestores, permitindo-lhe gastar mais recursos do que aqueles consignados no orçamento corrente.

H3: Governadores com maior escore de narcisismo gerenciam mais o orçamento via restos a pagar.

3 METODOLOGIA

3.1 ESTRATÉGIA GERAL DE PESQUISA

Este estudo adota uma abordagem quantitativa para investigar a relação entre traços de narcisismo dos governadores e padrões de gastos públicos nos estados brasileiros. A pesquisa é fundamentada na Teoria dos Altos Escalões (Hambrick e Mason, 1984), a qual pressupõe que os resultados organizacionais, no caso do presente estudo o resultado das decisões de alocação de recursos orçamentários, é reflexo das características pessoais dos gestores, influenciadas pela discrição gerencial e pela pressão do ambiente onde são desenvolvidas as atividades.

Foram empregadas técnicas de análise psicométrica para identificação de traços narcisistas em publicações nas redes sociais por meio do dicionário LIWC. A contagem foi normalizada por z-score e foi construído o Índice de Narcisismo Linguístico (INL), que foi utilizado como variável dependente para identificar sua relação com o ciclo eleitoral, e explicativa nos modelos de regressão com dados em painel para mensurar sua associação com despesas discricionárias dos estados brasileiros.

3.2 COLETA E ORGANIZAÇÃO DOS DADOS

3.2.1 Coleta e tratamento das postagens e construção do Índice de Narcisismo Linguístico (INL)

O insumo principal para a construção do INL são os *tweets*, que conforme Preotiuc-Pietro et al., 2016 e Nai, 2019, são dotados de conteúdo capaz de revelar traços de personalidade. A coleta dos dados textuais foi realizada a partir da rede social Twitter (X), abrangendo o período de 2019 a 2022. Para a obtenção do *corpus* textual para a análise, devido às limitações da API (*Application Programming Interface*) oficial, que permite apenas o acesso aos últimos sete dias de publicações, a coleta foi realizada por meio de técnicas de *web scraping*.

Foi desenvolvido um código em linguagem Python, utilizando a biblioteca Twikit. Esta biblioteca possibilita a simulação de acessos autenticados, uma vez que utiliza dados de *login* de uma conta no X para simular acessos manuais e realizar as solicitações, evitando bloqueios por limite de taxa (*rate limiting*). O procedimento consistiu em acessar os perfis oficiais dos governadores de 24 estados brasileiros que possuíam contas na rede social no período analisado, excluindo-se o Distrito Federal. A extração utilizou ainda parâmetros de busca temporal (*since* e *until*) e filtros de autoria (*from*), garantindo a delimitação precisa e a confiabilidade da amostra.

Os estados de Mato Grosso do Sul e Mato Grosso não fizeram parte da amostra em virtude da não localização de perfis ativos de seus gestores na rede social X no período analisado. As informações coletadas consistiram em conteúdo textual, data de publicação e número de interações (*likes* e *retweets*). A amostra final compreende um *corpus* de 38.911 *tweets*, totalizando 1,19 milhão de palavras processadas. Após o agrupamento das publicações por unidade de tempo (ano) e por gestor, os dados foram estruturados em um painel desbalanceado com 96 observações, servindo de base para as estimações econométricas.

O tratamento dos dados para submete-lo à análise psicométrica no LIWC consistiu na limpeza textual, onde foram removidas URLs, endereços de sites e menções a outros usuários, emojis, símbolos gráficos, a exceção da pontuação e acentuação, quebras de linhas e espaços duplos, garantindo a continuidade textual e preservando a estrutura gramatical.

Foi utilizada para a classificação dos atributos linguísticos a versão do dicionário LIWC 2015 adaptado para o português do Brasil desenvolvido por Carvalho (2019). Esta ferramenta é utilizada na literatura para identificar padrões psicossociais em textos curtos. A versão utilizada neste trabalho reduz significativamente os erros de categorização de versões anteriores, como LIWC 2007, ou resultantes da tradução de textos para língua inglesa (Carvalho, 2019).

Figura 1 - Comparação entre as principais versões do LIWC

Categoria	Abreviação	Exemplos	2015	2007_pt	2015_pt
Palavras de função	funct	Para, não, muito	491	5.512	1.426
Verbos	verb	Conquistar, superar	1.000	23.873	6.162
Adjetivos	adj	Incrível	764	NA	1.241
Comparações	compare	Antes, maior	317	NA	300
Interrogativas	interrog	Aonde, como	48	NA	23
Números	number	Mil, três	36	83	106
Quantificadores	quant	Alguns, pouco	77	622	160
Proc. afetivos	affect	Admirável, agonia	1.393	28.475	2.105
Social	social	Amiga, eles	756	13.634	1.445
Proc. cognitivos	cogproc	Devia, porque, sabe	797	46.308	2.691
Proc. perceptivos	percept	Ouvir, ver, sentir	436	17.607	1.001
Proc. Biológicos	bio	Comeu, dor, sangue	748	17.861	1.924
Impulsos	drives	Ambiciosa, clã	1.103	NA	3.176
Foco passado	focuspast	Falou, passado	341	7.684	3.159
Foco presente	focuspresent	Agora, atual	424	4.715	1.416
Foco futuro	focusfuture	Amanhã, promessa	97	268	1.456
Relatividade	relativ	Continuar, indo	974	24.966	3.220
Trabalhos	work	Assessoria, baia	444	7.735	781
Lazer	leisure	Baile, pousada	296	6.331	556
Casa	home	Aluguel, quintal	100	2.019	145
Dinheiro	money	Ações, pensão	226	5.353	356
Religião	relig	Fé, santo, zen	174	2.066	343
Morte	death	Funeral, morreu	74	2.429	90
Linguagem informal	informal	Bugueí, td, vcs	380	NA	419

Fonte: Carvalho (2019).

O LIWC 22 em língua inglesa, *software* atualmente disponível para aquisição, consolida versões anteriores e conta as categorias conforme Quadro 1:

Quadro 1 - Categorias e subcategorias do LIWC 22 em língua inglesa

Dimensão	Categorias
Summary Dimensions	WC (Total Word Count); WPS (Words per Sentence); BigWords; Dictionary Word Count; Analytic; Clout; Authentic; Tone
Linguistic – Function	pronoun; ppron; i; we; you; shehe; they; ipron; det; article; number; prep; auxverb; adverb; conj; negate; verb; adj; compare; interrog; quant
Linguistic – Punctuation Marks	Period; Comma; QMark; Exclam; Apostro; OtherP
Linguistic – Emoji	Emoji
Psychological Processes – Drives	affiliation; achievement; power; reward; risk
Psychological Processes – Cognition	cognitive; allnone; cogproc; insight; cause; discrep; tentat; certain; differ; memory
Psychological Processes – Affect	tone_pos; tone_neg; emotion; emo_pos; emo_neg; emo_anx; emo_anger; emo_sad
Psychological Processes – Social	social; prosocial; polite; conflict; moral; comm; family; friend; female; male
Perceptual Processes	perception; see; hear; feel
Biological Processes	bio; health; illness; wellness; mental; substances; sexual; food; death
Relativity	motion; space; time
Personal Concerns	work; leisure; home; money; relig
Time Orientation	focuspast; focuspresent; focusfuture
Conversation	netspeak; assent; nonflu; filler

Fonte: LIWC 2022

A versão utilizada possui apenas 73 categorias, conforme trabalho de Carvalho (2019):

Quadro 2 - Categorias e subcategorias do LIWC 2015 em língua portuguesa

Dimensão	Categorias
Summary Dimensions	WC (Total Word Count); WPS (Words per Sentence); BigWords (Words Longer Than 6 Letters); Dictionary Word Count

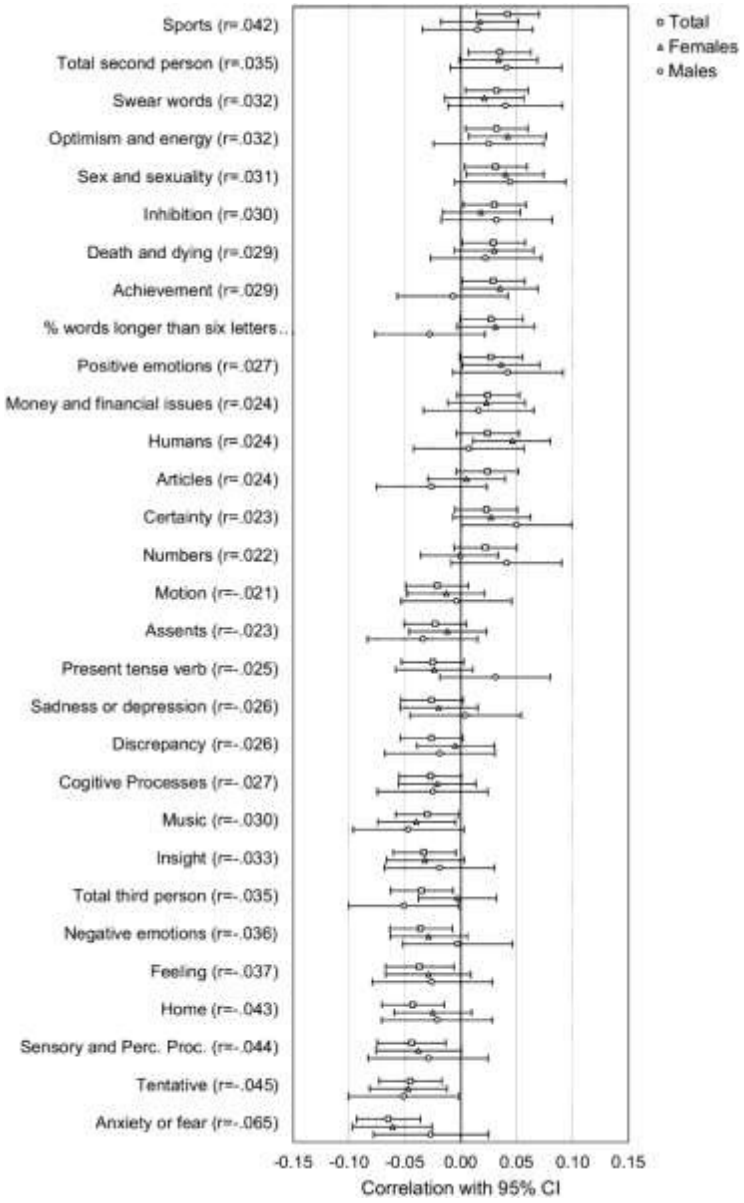
Linguistic – Function	function; pronoun; ppron; i; we; you; shehe; they; ipron; article; prep; auxverb; adverb; conj; negate; verb; adj; compare; interrog; number; quant
Punctuation Marks	Period; Comma; QMark; Exclam; Apostro; OtherP
Emoji	Emoji
Affect	affect; posemo; negemo; anx; anger; sad
Social Processes	social; family; friend; female; male
Cognitive Processes	cogproc; insight; cause; discrep; tentat; certain; differ
Perceptual Processes	percept; see; hear; feel
Biological Processes	bio; body; health; sexual; ingest
Drives	affiliation; achieve; power; reward; risk
Time Orientation	focuspast; focuspresent; focusfuture
Relativity	relativ; motion; space; time
Personal Concerns	work; leisure; home; money; relig; death
Informal Language	informal; swear; netspeak; assent; nonflu; filler

Fonte: Carvalho (2019).

Holtzman et al. 2019 identificaram as categoriais mais associadas ao narcisismo grandioso, presente em presidentes dos EUA. Importa destacar que, ambientes diferentes, como o universitário, com amostras de estudantes, geram resultados com categorias diferentes associadas ao perfil narcisista.

As 15 categorias com maior influência negativa e positiva, com significância estatística são apresentadas na Figura 2

Figura 2 - Coeficientes de correlação com intervalos de confiança de 95% para os 15 principais (mais positivos) e 15 inferiores (mais negativos)



Fonte: Holtzman et al., 2019.

Neste trabalho não foi possível utilizar exclusivamente as categorias e grupos apontados por Holtzman et al. 2019 em virtude das diferenças nas categorias e agrupamentos entre as versões em língua inglesa e portuguesa do dicionário. No entanto, para a construção do INL foram utilizadas as seguintes categorias, de acordo com a literatura:

Quadro 3 - Categorias linguísticas associadas ao narcisismo

Categoria	Trabalhos relacionados
Pronomes (i, we)	Aktas et al., 2016; Ahmadian et al., 2017; Underberg et al., 2019

Poder (power)	D'Souza et al., 2019
Certeza (certain)	Raskin e Hall, 1979
Recompensa (reward)	Chatterjee e Hambrick, 2007
Afiliação (affiliation)	Underberg et al., 2019
Ansiedade (anx)	Moskvichev et al., 2017; Holtzman et al., 2019
Tentativa (tentat)	Holtzman et al., 2019

Fonte: Elaboração própria.

3.3 CONSTRUÇÃO DOS ESCORES DE NARCISISMO

O escore de narcisismo de cada governador foi determinado pela média dos escores individuais obtidos nas publicações analisadas. Considerando que as categorias gramaticais extraídas pelo LIWC-22 apresentam frequências médias distintas, aplicou-se um procedimento de normalização via Z-score para cada uma das oito dimensões linguísticas antes da composição do índice.

Essa normalização foi realizada transformando as frequências brutas (%) de cada categoria em unidades de desvio-padrão em relação à média da amostra, conforme a Fórmula 1:

$$Z = \frac{x - \mu}{\sigma} \quad (1)$$

Onde:

x é a frequência média da categoria em relação ao todo observado no texto, por governador e por ano;

μ é a média da amostra; e

σ é o desvio-padrão.

O cálculo final do INL para cada governador em cada ano (i,t) foi operacionalizado pela soma dos escores padronizados das categorias teóricas positivas e pela subtração dos escores das categorias negativas, conforme Equação 2:

$$INL_{i,t} = (Z_i + Z_{we} + Z_{power} + Z_{certain} + Z_{reward} + Z_{affiliation}) - (Z_{anx} + Z_{tentat}) \quad (2)$$

3.4 COLETA DE DADOS ORÇAMENTÁRIOS

As informações relativas aos gastos públicos foram extraídas do Siconfi, da Secretaria do Tesouro Nacional (STN). A STN/SOF, por meio da Portaria Interministerial nº 163/2001 e suas atualizações define os Grupos de Natureza de Despesa (GNDs) que reúnem elementos de

despesa que apresentam mesmo objeto de gastos executados no âmbito dos orçamentos aprovados da União, Estados, Municípios e Distrito Federal.

A literatura, especialmente que versa sobre Ciclos Político-Orçamentários, identificou o perfil de gastos dos gestores, agrupando variáveis de interesse político, comumente utilizados com finalidade de manutenção do poder, obtenção de renda e prestígio, sendo as políticas executadas apenas o meio para consecução dos objetivos particulares (Downs, 1957).

Os principais grupos de despesas que a literatura relata como sendo utilizados com fins políticos são:

Quadro 4 - Perfil político dos gastos públicos

Tipo de gasto	Trabalhos relacionados
Pessoal e Encargos Sociais (GND 1)	Klein e Sakurai (2015); Queiroz et al. (2015)
Investimentos (GND 4)	Veiga e Veiga (2007); Drazen e Eslava (2010); Queiroz et al. (2015)
Restos a pagar	Queiroz et al. (2015); Araújo, Queiroz e Paulo (2023); Silva e Queiroz (2026)

Fonte: Elaboração própria.

Ante a ausência de estudos que analisaram a composição dos gastos públicos em relação a características comportamentais dos gestores, o presente trabalho estimou regressões tendo como variáveis dependentes as despesas apontadas pela literatura como passíveis de gerenciamento, a fim de acrescentar à literatura sobre composição do gasto público mais uma perspectiva, relacionando os resultados com os condicionantes, como ciclos eleitorais e descentralização fiscal, já evidenciados na literatura existente.

A utilização da razão entre o GND e a despesa total, aqui considerada a despesa empenhada, conforme art. 34 da Lei nº 4.320/1964, visa assegurar a comparabilidade entre unidades federativas de diferentes portes econômicos, eliminando o efeito escala (Queiroz et al., 2019).

A variável GND 4 é a *proxy* associada à H1 da pesquisa, em que se espera um aumento em função do ano eleitoral. A GND 1 é a *proxy* associada a H2, onde a expectativa teórica é de aumento no ano eleitoral. O carreamento de restos a pagar, identificado a partir do acúmulo ou reversão de restos a pagar é a *proxy* associada à H3 que busca identificar o uso político dos *accruals* orçamentários.

3.5 MODELAGEM ECONOMÉTRICA

3.5.1 Estrutura do modelo

Para investigar a relação entre narcisismo e padrões de gastos públicos, foi utilizada a Equação 03:

$$Desp_{it} = \beta_0 + \beta_1 INL_{it} + +\beta_2 ME_{it} + \beta_3 Mednid_{it} + \beta_4 l_pibpc_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Onde:

- $Desp_{it}$ representa o percentual da despesa do grupo ou função de interesse em razão da despesa total;
- INL_{it} é o Índice de Narcisismo Linguístico;
- ε_{it} é o termo de erro.

Quadro 5 - Variáveis de controle usadas no modelo

Variável de controle	Descrição da variável	Fonte	Trabalhos relacionados	Sigla
Mandato eleitoral	Corresponde ao gestor em primeiro mandato, sendo uma variável *dummy* em que 1 assinala os quatro anos do primeiro mandato do gestor e 0 para os demais	TSE	Araújo, Queiroz e Paulo (2023); Silva e Queiroz (2026)	ME_{it}
Mediana da idade populacional	Idade que divide a população em duas partes iguais (50% mais jovens e 50% mais velhos). Reflete a estrutura etária do estado.	IBGE	Schuknecht e Zemanek (2021); Gonçalves e Alves (2024)	$Mednid_{it}$
Log PIB *per capita*	Razão entre o PIB estadual e a população residente (R$/habitante). Mede o desenvolvimento econômico do estado.	IBGE	Schuknecht e Zemanek (2021)	l_pibpc_{it}

Fonte: Elaboração própria.

Para investigar a relação entre narcisismo e padrões de gastos públicos, foi utilizada a Equação 04:

$$INL_{it} = \beta_0 + +\beta_1 ME_{it} + \beta_2 Mednid_{it} + \beta_3 l_pibpc_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Para a validação das hipóteses do estudo e consecução dos objetivos propostos, estimaram-se quatro regressões, uma para cada variável dependente. Analisou-se se o ciclo eleitoral possui relação com o INL, e de que forma o INL e o clico eleitoral se relacionam com as despesas apontadas como passíveis de gerenciamento com finalidade eleitoral, como investimentos e pessoal, bem como, com o carreamento de *accruals* medidos pelos restos a pagar.

A fim de identificar o modelo que melhor se adequa aos dados foram realizados testes de Hausman, para efeitos fixos ou aleatórios, e de Wooldridge para autocorrelação. Os resultados do teste fundamentaram a decisão pela utilização, quando necessária, de erros padrão robustos para a correção das estimativas.

Inicialmente foram sumarizadas estatísticas descritivas de cada variável de interesse em função das variáveis eleitorais (ano pré-eleitoral, ano eleitoral e mandato).

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esta seção destina-se à apresentação e à discussão dos resultados. A análise foi realizada de dois modos: inicialmente, a estatística descritiva é utilizada para caracterizar o comportamento das variáveis orçamentárias e o perfil do Índice de Narcisismo Linguístico (INL) na amostra. Na sequência, aplicou-se a inferência estatística por meio de modelos de regressão com dados em painel, visando testar as hipóteses levantadas e identificar relações entre os traços de personalidade dos gestores e a alocação dos recursos públicos.

4.1 ANÁLISE DESCRITIVA

A Tabela 1 mostra a evolução da média das variáveis no período analisado, confirmando tendências de crescimento e redução alinhados às hipóteses levantadas na presente pesquisa.

Tabela 1 - Evolução da média das variáveis de 2019 a 2022

Variável	2019	2020	2021	2022	Média
INL	-0,4999	-1,6248	-0,6080	1,4774	-0,3138
Investimento	0,0422	0,0508	0,0814	0,0997	0,0685
Pessoal	0,5986	0,5984	0,5416	0,5341	0,5681
GORP	0,0280	0,0072	0,0208	-0,0336	0,0056

Fonte: Elaboração própria.

Para a variável INL, destaque-se que, como as categorias negativamente associadas ao narcisismo foram ansiedade e tentativa, o valor do ano de 2020 pode evidenciar o efeito do contexto da pandemia da Covid-19, em que tais grupos se tornaram mais comuns nas publicações.

O ápice da variável INL no ano eleitoral corrobora com os achados de Braga e Carlomagno (2018), que afirmam que as redes sociais ajudam a definir a imagem e contribuem para o sucesso político.

A análise da média do INL evidencia uma oscilação temporal que justifica a investigação da sua relação com o ciclo eleitoral, uma vez que permite observar importantes características dos dados tratados.

A média do gerenciamento orçamentário por meio dos restos a pagar atingiu um valor negativo no ano eleitoral, indicando que a soma do pagamento e cancelamento supera a inscrição, havendo, portanto, uma reversão, indicando o uso estratégico desse instrumento para ampliar o espaço fiscal no ano eleitoral, corroborando os achados de Araújo, Queiroz e Paulo (2023) e Silva e Queiroz (2026).

A literatura abordada no presente estudo aponta que o GND 4, Investimentos, é um grupo passível de gerenciamento de resultado com fins eleitorais, conforme evidenciam os estudos de Drazen e Eslava (2010), Queiroz et al. (2015) e Veiga e Veiga (2007). A trajetória da média apresentada na Tabela 1 corrobora com a literatura, indicando uma tendência cíclica nas despesas do grupo 4 alinhada ao período eleitoral, como forma de sinalizar competência dos governadores pela entrega de obras e demais investimentos estruturantes.

Em que pese a literatura aponte para o uso discricionário do grupo 1 (Queiroz et al., 2015), as despesas com pessoal apresentaram médias mais estáveis entre períodos. Esse resultado pode ser justificado pelas restrições impostas pelo arcabouço institucional do país. No caso em questão, as despesas com pessoal estão sujeitas a limites definidos na LRF com

implicações diretas sobre a elegibilidade do candidato, previstas por sua vez, na Lei Eleitoral (Klein e Sakurai, 2015; Queiroz et al., 2019).

A Tabela 2 apresenta um painel com o comportamento da média e desvio padrão em relação ao mandato do governador para as variáveis de interesse.

Tabela 2 - Estatística Descritiva das Variáveis

Variável	INL	Investimentos	Pessoal	GORP
		Painel A: Mandato		
Primeiro Mandato	-0,1050 (3,3700)	0,0609 (0,0340)	0,5810 (0,0891)	0,0043 (0,0592)
Segundo Mandato	-0,8910 (2,7300)	0,0876 (0,0493)	0,5360 (0,0748)	0,0093 (0,0504)
Mann-Whitney (*p-valor*)	0,3241	0,0096	0,0220	0,5199

Fonte: Elaboração própria

Ao analisar a média do INL em relação à possibilidade de reeleição dos governadores os valores indicam que governadores em primeiro mandato adotam uma linguagem menos associada ao narcisismo, no entanto, não existe diferença estatisticamente significante entre os grupos de médias, conforme se extrai do teste de Mann-Whitney, cujo p-valor foi maior que 5%.

Holtzman et al. 2019 destacam que os narcisistas geralmente são seguros e confiantes. A média com sinal negativo na variável INL no primeiro mandato, no entanto, indica que os governadores usaram palavras associadas às categorias ansiedade e tentativa, não demonstrando a segurança esperada para o perfil narcisista, merecendo destaque o contexto social, político e econômico e a predominância de governadores em primeiro mandato no período analisado.

Para o período de apenas um ciclo eleitoral, os governadores em segundo mandato apresentaram uma média de investimentos superior àqueles em primeiro mandato, não sendo possível fazer inferências com esse valor, uma vez que não se verificou a possibilidade de sucesso na reeleição.

Os valores médios dos gastos com pessoal seguem estáveis, sendo esse comportamento comumente atribuído a fatores legais na literatura. A variação do uso do gerenciamento orçamentário por meio dos restos a pagar em relação ao mandato não apresentou diferença estatística significante entre os grupos de médias, conforme teste de Mann-Whitney.

4.2 ANÁLISE ECONOMÉTRICA

Nesta seção são discutidos os resultados das regressões que identificam se as variáveis eleitas para o estudo com base na literatura são determinantes para identificar a relação do INL com os gastos públicos com investimentos e pessoal e o gerenciamento orçamentário por meio dos restos a pagar. Para cada regressão foram realizados os testes de especificação do painel para determinar o método de estimação dos parâmetros (Chow, Breusch-Pagan e Hausman).

4.2.1 Índice de Narcisismo Linguístico

Inicialmente buscou-se identificar se o Índice de Narcisismo Linguístico possui relação com o ciclo eleitoral e a possibilidade de reeleição do governador. Os resultados expostos na Tabela 3 indicam que a forma de comunicar dos governadores, captada por categorias linguísticas associadas à traços de personalidade narcisista medidas pelo dicionário LIWC e selecionadas com base na literatura, sofrem variações induzidas pelo ciclo político eleitoral.

Tabela 3 - Relação dos anos eleitorais e do mandato com o INL

Variável Explicativa	Coeficientes	Erro Padrão	Razão t	P-valor	
Constante	10,3120	4,5697	2,257	0,0265	**
APE	0,6457	0,7403	0,8723	0,3854	
AE	2,8700	0,7557	3,798	0,0003	***
PM	1,2388	0,6837	1,812	0,0734	*
MEDNID	−0,1263	0,1450	−0,8710	0,3861	
LPIBPC	−1,0319	0,8645	−1,194	0,2358	
Descrição	**Valor**	**Descrição**	**Valor**		
R²	0,2037	*R² ajustado*	0,1585		
Wooldridge	0,1084	*Wooldridge* (p-valor)	0,9145		
Chow	1,2658	*Chow* (p-valor)	0,2286		
Breusch-Pagan	0,1202	*Breusch-Pagan* (p-valor)	0,7288		
Hausman	2,2582	*Hausman* (p-valor)	0,6884		

Fonte: Elaboração própria

Os testes de especificação do painel indicaram a adoção do modelo de estimação por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). Conforme se observa na Tabela 3, as variáveis ano eleitoral e primeiro mandato possuem coeficientes positivos e estatisticamente significantes, o que confirma que no ano eleitoral o INL aumenta, indicando uma mudança na comunicação dos governadores na rede social X, principalmente quando o gestor está apto a reeleição.

Este resultado consolida o uso de redes sociais como ferramentas estratégicas na construção da imagem do político brasileiro, na prospecção de eleitores que demonstram interesse e afinidade com o seu discurso e, consequentemente, capazes de influenciar no sucesso eleitoral, conforme asseveram Amaral e Pinho (2018) e Braga e Carlomagno (2018).

Esse efeito, no entanto, serve de alerta para aquilo que Watts et al. (2013) chamaram de "faca de dois gumes", onde pontuam que, se por um lado, o indivíduo que apresenta traços associados ao narcisismo grandioso mostra-se comunicativo e persuasivo, características de interesse de político, por outro lado podem camuflar comportamentos indesejados para o interesse público, direcionados exclusivamente para interesses pessoais (Fagbenro, Kenku e Olasupo, 2019).

Os resultados em discussão ainda reforçam o conceito de miopia eleitoral da Teoria dos Ciclos Políticos, acrescentando uma nova perspectiva do gestor, que se utiliza da comunicação para sinalizar competência em períodos próximos às eleições. Cabe ainda destacar que o rigor metodológico foi mantido ao se trabalhar esta variável, respeitando a "Regra de Goldwater", não sendo realizadas conclusões relacionadas a diagnósticos clínicos de narcisismo, mas tratando-o como um constructo comportamental.

No tocante às variáveis de controle, como a mediana da idade do estado e o logaritmo natural do PIB *per capita*, observa-se na Tabela 3 que não foram estatisticamente significantes, indicando a transversalidade do fenômeno, ou seja, o mesmo independe da condição econômica do estado e da idade da população, revelando que, independentemente destes fatores, os governadores com perfis mais inclinados aos traços comportamentais indicativos do narcisismo, no ano eleitoral, adotam uma comunicação capaz de transparecer tais características.

4.2.2 Despesas com Investimentos

A busca pela construção de uma imagem competitiva para obtenção de sucesso eleitoral aliada ao comportamento dos eleitores, que levam em consideração, para fins de decisão de voto, as informações mais recentes em detrimento das mais antigas, fenômeno conhecido como miopia eleitoral, conforme destacam Queiroz et al. (2019), e a discrição gerencial que possibilita o gestor alocar recursos em obras estruturantes em períodos estratégicos torna essa variável interessante sob a ótica da Teoria dos Ciclos Políticos.

Os resultados obtidos, apesar da aderência teórica, não possibilitam a validação da H1, uma vez que a variável INL não apresentou significância estatística no modelo. A Tabela 4 mostra o resumo das informações obtidas no modelo de efeitos fixos, indicado como adequado pelos testes de especificação do painel. A variável PM (Primeiro Mandato) foi omitida do modelo por não apresentar variações no período.

Tabela 4 - Relação do INL e do mandato com as Despesas com Investimentos

Variável Explicativa	Coeficientes	Erro Padrão	Razão t	P-valor	
Constante	−2,6838	0,3291	−8,153	0,0000	***
INL	−0,0010	0,0007	−1,412	0,1627	
PM					
MEDNID	0,0224	0,0056	3,989	0,0002	***
LPIBPC	0,2508	0,0537	4,667	0,0000	***
Descrição	**Valor**		**Descrição**	**Valor**	
Wooldridge	2,6208		*Wooldridge* (p-valor)	0,1190	
Chow	15,126		*Chow* (p-valor)	0,0000	
Breusch-Pagan	11,885		*Breusch-Pagan* (p-valor)	0,0005	
Hausman	179,53		*Hausman* (p-valor)	0,0000	

Fonte: Elaboração própria

O estudo de Queiroz (2015) ao analisar o sucesso na recondução de partidos nas eleições municipais concluiu que aqueles que obtiveram maior êxito foram aqueles cujos dirigentes elevaram os gastos com investimentos e reduziram com pessoal e outras despesas correntes. No presente estudo os resultados sinalizam comportamento semelhante, onde a análise do Grupo Natureza de Despesa 4, relativo a investimentos, em relação ao ciclo eleitoral apresenta resultado significativo estatisticamente indicando uma tendência de alta já no ano pré-eleitoral e se intensificando no ano do pleito.

Embora possuam comportamentos alinhados à literatura sobre Ciclos Político-Orçamentários no tocante ao calendário eleitoral, a possibilidade de reeleição e o Índice de Narcisismo Linguístico não se mostraram estatisticamente significantes para a amostra. Esse comportamento dos dados é observado pois, independentemente da possibilidade de reeleição ou de os governadores terem perfil narcisista ou não, os investimentos são utilizados como estratégia eleitoral.

A alocação de recursos em grupos específicos, como investimentos, focando em estratégias de curto prazo, como eleições, e deixando de lado interesses sociais de longo prazo podem comprometer, por exemplo, indicadores financeiros do ente, tornando-o mais dependente de transferências de outras esferas para manter-se sustentável, alinhado aos achados na literatura relativa ao setor privado (Chen, Pruysers e Blais, 2021; Dantas Júnior, Diniz e Lima, 2019; D'Souza e Lima, 2015; Fagbenro, Kenku e Olasupo, 2019; Grijalva e Harms, 2014; Quiao et al., 2022).

4.2.3 Despesas com Pessoal

Sob a ótica da Teoria dos Altos Escalões, que define dois moderadores para a relação entre as características pessoais dos gestores e os resultados organizacionais, quais sejam a discrição gerencial e pressões ambientais, o comportamento das despesas com pessoal revela uma tensão entre a baixa discrição gerencial, limitada pelo arcabouço institucional, com a imposição de limites para esse tipo de gasto, e as pressões ambientais para o uso político de cargos.

Os testes de especificação do painel indicaram o uso do modelo de efeitos fixos, e em razão da variável PM (Primeiro Mandato) não apresentar variação no período, a mesma foi omitida no modelo, conforme Tabela 5:

Tabela 5 - Relação do INL e do mandato com as Despesas com Pessoal

Variável Explicativa	Coeficientes	Erro Padrão	Razão t	P-valor	
Constante	4,9110	0,5668	8,664	0,0000	***
INL	0,0011	0,0013	0,8576	0,3942	
PM					
MEDNID	−0,0020	0,0096	−0,2101	0,8342	
LPIBPC	−0,5241	0,0925	−5,663	0,0000	***
Descrição	**Valor**	**Descrição**	**Valor**		
Wooldridge	2,6923	*Wooldridge* (p-valor)	0,1144		
Chow	15,989	*Chow* (p-valor)	0,0000		
Breusch-Pagan	39,261	*Breusch-Pagan* (p-valor)	0,0000		
Hausman	77,828	*Hausman* (p-valor)	0,0000		

Fonte: Elaboração própria

Esse Grupo de Natureza da Despesa é marcado pela elevada rigidez imposta pelos limites da LRF, como destacam Klein e Sakurai (2015) e Queiroz et al. (2015), e além disso, os gestores operam sob a vigilância constante dos Tribunais de Contas, que alertam para o descumprimento, gerando implicações severas como implicações negativas na mídia, bem como, podendo resultar na inelegibilidade do candidato, ferindo a imagem de reputação ilibada buscada pelo gestor narcisista.

A expectativa teórica, com base nos estudos citados era de redução nos níveis de gastos com pessoal para atender os limites impostos e realocar recursos para despesas com maior visibilidade. Os resultados não se mostraram estatisticamente significantes para a variável relacionada ao índice de narcisismo, implicando que, independentemente de o gestor demonstrar características linguísticas do narcisismo esse comportamento ocorre.

4.2.4 Gerenciamento Orçamentário por meio dos Restos a Pagar

Os resultados da análise econométrica para a variável dependente Gerenciamento Orçamentário por meio dos Restos a Pagar, que confronta a inscrição com o pagamento e cancelamento de restos a pagar, divididos pela despesa empenhada no exercício, estimados pelo modelo de efeitos aleatórios com erros-padrão robustos, após a realização dos testes de especificação do painel, são apresentados na Tabela 6.

Tabela 6 - Relação do INL e do mandato com o Gerenciamento Orçamentário por meio dos Restos a Pagar

Variável Explicativa	Coeficientes	Erro Padrão	Razão z	P-valor	
Constante	0,1505	0,0636	2,364	0,0181	**
INL	−0,0050	0,0015	−3,242	0,0012	***
PM	0,0045	0,0071	0,6314	0,5278	

MEDNID	−0,0033	0,0018	−1,786	0,0742*
LPIBPC	−0,0053	0,0096	−0,5579	0,5769
Descrição	**Valor**		**Descrição**	**Valor**
Wooldridge	1,4639		*Wooldridge* (p-valor)	0,2385
Chow	0,4729		*Chow* (p-valor)	0,9739
Breusch-Pagan	8,1122		*Breusch-Pagan* (p-valor)	0,0043
Hausman	3,0036		*Hausman* (p-valor)	0,3910

Fonte: Elaboração própria

O INL apresentou significância estatística e sinal conforme H3. Este resultado indica que o gerenciamento orçamentário por meio de restos a pagar possui relação inversa ao INL, evidenciando, portanto, que os gestores que apresentaram maior índice de narcisismo tendem a gerenciar mais os restos a pagar revertendo-os, seja por meio do pagamento ou cancelamento.

O resultado possibilita inferir que os gestores que pontuam mais alto no INL revertem, efetuando pagamentos ou cancelamentos, mais do que inscrevem em restos. Essa reversão, sobretudo via pagamento, possibilita ao gestor um espaço orçamentário maior, conferindo-lhe capacidade de usar recursos além do orçamento corrente. Tal prática, se analisada à luz da literatura que versa sobre o narcisismo como traço de personalidade, pode indicar o uso pelos gestores para obter validação de terceiros e autopromover sua importância e competência (Chatterjee e Hambrick, 2007 e Chen, Pruysers e Blais, 2021).

Os resultados validam, portanto, a H3, revelando que a busca por estar em evidência, adotando comportamentos ousados e chamativos (Chatterjee e Hambrick, 2007), associado ao excesso de confiança, faz com que esses agentes estejam mais propensos a ignorar informações e assumir riscos, resultando em gerenciamento de resultados por meio de informações contábeis e menor qualidade dos relatórios financeiros (Ham et al., 2017; Sheffer e Loewen, 2019).

4.3 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Apesar do rigor metodológico empregado no estudo, principalmente na escolha e adequação da metodologia e no tratamento dos dados, o mesmo apresenta limitações. A mensuração utilizando o LIWC 2015 na sua versão em português, desenvolvido por Carvalho (2019) consiste numa escolha metodológica que se limita à medição de frequências de palavras pertencentes a categorias do dicionário escolhidas com base na literatura psicométrica.

Outra limitação é o fato de da mediação por equipes de marketing político atenuar a expressão autêntica da personalidade do gestor, no entanto, de acordo com o modelo *two-step flow of communication*, o emissor principal é percebido como a fonte da mensagem, o que implica que, apesar de serem assessorados, a personalidade transmitida o representa perante o público final (Katz e Lazarsfeld, 1955).

O recorte temporal analisado (2019 a 2022) compreende um ciclo eleitoral completo e mais um ano e contou com 96 observações em um painel desbalanceado, ao estender o período de análise para períodos mais antigos as redes sociais não possuíam uma presença tão forte, o que resultaria em uma quantidade significativa de dados ausentes, podendo enviesar os resultados. Para tal, outras metodologias devem ser adotadas em complemento para mensuração do índice de narcisismo a partir de fontes com dados que permitam a análise.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa analisou a relação entre o Índice de Narcisismo Linguístico, construído a partir das publicações dos governadores brasileiros na rede social X, e grupos de despesas orçamentárias discricionárias passíveis de gerenciamento em função do calendário eleitoral, bem como, dos Restos a Pagar carreados de um exercício para outro, no período de 2019 a 2022.

Os achados indicaram que o narcisismo possui comportamento cíclico sendo afetado pelo calendário eleitoral, apresentando seu ápice no ano em que ocorre a eleição, validando a escolha do tema de pesquisa. Esse resultado contribui com a literatura ao ratificar a importância de se analisar o conteúdo compartilhado por gestores nas redes sociais de maneira cética, uma vez que os padrões comunicacionais são sazonais em função das eleições, podendo influenciar as decisões de voto baseadas no que a Teoria dos Ciclos Políticos chama de miopia eleitoral (Queiroz et al., 2019).

De maneira geral o narcisismo não se mostrou como um operador de discricionariedade nos gastos públicos com pessoal e investimentos, não mantendo relações estatisticamente significantes. Entretanto, ao apresentar relação inversa e estatisticamente significante com o gerenciamento por meio dos restos a pagar, reafirma os resultados de Araújo, Queiroz e Paulo, 2023 e Silva e Queiroz, 2026.

Assim não foram validadas as hipóteses H1 que previa que governadores com maior escore de narcisismo apresentam maior gasto público com investimentos no ano eleitoral, em que pese tenha se comprovado a expectativa teórica de aumento dessa categoria de despesas ao longo do ciclo eleitoral, reforçando que, independentemente do perfil narcisista ou não do gestor, todos compreendem que o aumento nessa natureza de despesa é capaz de influenciar os resultados eleitorais.

A hipótese H2 estimava que governadores com maior escore de narcisismo teriam menores despesas com pessoal. Os resultados mostraram redução da despesa com pessoal ao longo do calendário eleitoral, no entanto, esse comportamento também independe do narcisismo do gestor. Esse comportamento pode se dar em função das restrições legais impostas pela Lei de Responsabilidade Fiscal e pela Lei Eleitoral, conforme a literatura preleciona, especialmente os estudos nacionais de Klein e Sakurai, 2015 e Queiroz et al., 2019.

A expectativa teórica de H3, de que governadores com maior escore de narcisismo fizessem mais uso discricionário do instituto dos Restos a Pagar como forma de carrear despesas de um exercício para outro, revertendo-as de modo a obter reconhecimento e sucesso eleitoral, se confirmou, uma vez que os resultados apresentaram significância estatística e a relação inversa do escore de narcisismo com a variável de gerenciamento orçamentário por meio de restos a pagar, indicando que os governadores mais narcisistas cancelam ou pagam mais do que inscrevem em restos obrigações para exercícios subsequentes, aumentando o espaço fiscal, garantindo a possibilidade de gastar além do orçamento corrente para promover sua imagem.

Esses achados corroboram com os de Braun (2017) que constatou uma indefinição acerca do efeito do narcisismo para as organizações, não havendo consenso na literatura se esse traço de personalidade traz efeitos majoritariamente bons ou ruins. Para pesquisas futuras sugere-se que sejam adotadas medidas mais robustas para validar os traços de personalidade narcisista dos gestores e que seja verificado o efeito da presença desses traços sobre outras

variáveis ainda não exploradas, uma vez que se trata de um campo de pesquisa que ainda possui uma grande lacuna teórica a ser explorada.

REFRÊNCIAS

AKTAS, Nihat et al. CEO narcissism and the takeover process: From private initiation to deal completion. **Journal of Financial and Quantitative Analysis**, v. 51, n. 1, p. 113-137, 2016.

AMARAL, Marcelo Santos; PINHO, José Antonio Gomes. Eleições parlamentares no Brasil: o uso do twitter na busca por votos. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 22, n. 4, p. 466-486, 2018.

ANESSI-PESSINA, Eugenio; SICILIA, Mariafrancesca. Do top managers' individual characteristics affect accounting manipulation in the public sector?. **Journal of Public Administration Research and Theory**, v. 30, n. 3, p. 465-484, 2020.

ARAPIS, Theodore; BOWLING, Cynthia. From maximizing to minimizing: A national study of state bureaucrats and their budget preferences. **Journal of Public Administration Research and Theory**, v. 30, n. 1, p. 144-160, 2020.

ARAÚJO, Ronaldo José Rêgo de; QUEIROZ, Dimas Barrêto de; PAULO, Edilson. Incentivos eleitorais e o gerenciamento de resultados orçamentários por meio de restos a pagar. **Revista de Administração Pública**, v. 57, n. 6, p. e2022-0382, 2023.

ARNOUX, Pierre-Hadrien et al. 25 tweets to know you: A new model to predict personality with social media. In: **Proceedings of the international AAAI conference on web and social media**. 2017. p. 472-475.

AUGIER, Mie; MARCH, James G. A retrospective look at a behavioral theory of the firm. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 66, n. 1, p. 1-6, 2008.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011.

BELL, Edward et al. Political Hearts of Darkness: The Dark Triad as predictors of political orientations and interest in politics. **Behavioral Sciences**, v. 11, n. 12, p. 169, 2021.

BRAGA, Sérgio; CARLOMAGNO, Márcio. Eleições como de costume? Uma análise longitudinal das mudanças provocadas nas campanhas eleitorais brasileiras pelas tecnologias digitais (1998-2016). **Revista Brasileira de Ciência Política**, p. 07-62, 2018.

BRASIL. Lei nº 4.320, de 17 de março de 1964. Estatui normas gerais de direito financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 23 mar. 1964.

BRASIL, Portaria Interministerial MF – MP nº 163 de 04 de maio de 2001 – Dispõe sobre normas gerais de consolidação das Contas Públicas no âmbito da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 7 maio 2001.

BRAUN, Susanne. Leader narcissism and outcomes in organizations: A review at multiple levels of analysis and implications for future research. **Frontiers in psychology**, v. 8, p. 260159, 2017.

BURSZTYN, Leonardo. Poverty and the political economy of public education spending: Evidence from Brazil. **Journal of the European Economic Association**, v. 14, n. 5, p. 1101-1128, 2016.

CAMPBELL, W. Keith; FOSTER, Joshua D. The narcissistic self: Background, an extended agency model, and ongoing controversies. In: **The self**. Psychology Press, 2011. p. 115-138.

CARVALHO, Flavio Matias Damasceno de. **Desenvolvimento do Dicionário LIWC 2015 em Português do Brasil**. 2019. 95 f. Dissertação (Mestrado em Ciência da Computação) – Centro Federal de Educação Tecnológica Celso Suckow da Fonseca, Rio de Janeiro, 2019.

CHATTERJEE, Arijit; HAMBRICK, Donald C. It's all about me: Narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. **Administrative science quarterly**, v. 52, n. 3, p. 351-386, 2007.

CHEN, Philip; PRUYSERS, Scott; BLAIS, Julie. The dark side of politics: Participation and the dark triad. **Political Studies**, v. 69, n. 3, p. 577-601, 2021.

CRAIG, Russell; AMERNIC, Joel. Detecting linguistic traces of destructive narcissism at-a-distance in a CEO's letter to shareholders. **Journal of Business Ethics**, v. 101, p. 563-575, 2011.

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

DANTAS JUNIOR, A. F.; DINIZ, J. A.; LIMA, S. C. A influência do federalismo fiscal sobre o estresse fiscal dos municípios brasileiros. **Advances in Scientific & Applied Accounting**, v. 12, n. 3, 2019.

DAVENPORT, Shaun W. et al. Twitter versus Facebook: Exploring the role of narcissism in the motives and usage of different social media platforms. **Computers in human behavior**, v. 32, p. 212-220, 2014.

DÖRING, Thomas; OEHMKE, Ruven Dominik. Behavioral Economics and Government Purchases–Some Insights into the Fiscal Psychology of Public Expenditure. **International Journal of Public Finance**, v. 5, n. 1, p. 56-80, 2020.

DRAZEN, Allan; ESLAVA, Marcela. Electoral manipulation via voter-friendly spending: Theory and evidence. **Journal of development economics**, v. 92, n. 1, p. 39-52, 2010.

D'SOUZA, Márcia Figueredo. **Manobras financeiras e o Dark Triad**: o despertar do lado sombrio na gestão. 2016. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. doi:10.11606/T.12.2016.tde-06052016-110703. Acesso em: 02 mai. 2025.

D'SOUZA, Márcia Figueredo; ARAGÃO, Iracema Raimunda Brito Neves; DE LUCA, Márcia Martins Mendes. Análise da ocorrência de maquiavelismo e narcisismo no discurso nos relatórios administrativos de empresas envolvidas em escândalos financeiros. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 12, n. 3, 2018.

D'SOUZA, Márcia Figueredo; LIMA, Gerlando Augusto Sampaio Franco de. The dark side of power: The dark triad in opportunistic decision-making. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, p. 135-156, 2015.

D'SOUZA, Márcia Figueredo et al. Eu posso, você pode, eu posso mais: narcisismo e poder. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 13, n. 2, 2019.

DOWNS, Anthony. An economic theory of political action in a democracy. **Journal of political economy**, v. 65, n. 2, p. 135-150, 1957.

FAGBENRO, Damilare A.; KENKU, Adekunle A.; OLASUPO, Mathew O. Personality traits and attitude toward corruption among government workers. **Psychology & Behavioral Science International Journal**, v. 11, n. 1, p. 1-6, 2019.

FURTNER, Marco R.; MARAN, Thomas; RAUTHMANN, John F. Dark leadership: the role of leaders' dark triad personality traits. In: CLARK, Mary; GRUBER, Christian (org.). **Leader development deconstructed**. Cham: Springer, 2017. (Annals of Theoretical Psychology, v. 15). Disponível em: https://doi.org/10.1007/978-3-319-64740-1_4. Acesso em: 18 jun. 2025.

GÓIS, Alan Diógenes. **The dark tetrad of personality and the accounting information quality**: the moderating effect of corporate reputation. 2017. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017. doi:10.11606/T.12.2018.tde-22022018-171814. Acesso em: 02 mai. 2025.

GÓIS, Alan Diógenes et al. Personalidade Dark Tetrad e gerenciamento de resultados: o efeito moderador da reputação corporativa. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, p. 209-225/226-241, 2024.

GOLBECK, Jennifer et al. Predicting personality from twitter. In: **2011 IEEE third international conference on privacy, security, risk and trust and 2011 IEEE third international conference on social computing**. IEEE, 2011. p. 149-156.

GONÇALVES, Anderson; ALVES, Luciana Correia. Idade prospectiva e as novas medidas de envelhecimento populacional: indicadores para o Brasil e suas cinco regiões. **Revista Brasileira de Estudos de População**, v. 41, p. e0278, 2024.

GRIJALVA, Emily; HARMS, Peter D. Narcissism: An integrative synthesis and dominance complementarity model. **Academy of Management Perspectives**, v. 28, n. 2, p. 108-127, 2014.

GUIMARÃES, Jairo de Carvalho. Na rota do retrocesso: as repercussões do autoritarismo nas Políticas Públicas. **Interações (Campo Grande)**, v. 24, p. 745-762, 2023.

HAM, Charles et al. CFO narcissism and financial reporting quality. **Journal of Accounting Research**, v. 55, n. 5, p. 1089-1135, 2017.

HAMBRICK, Donald C. Upper echelons theory: An update. **Academy of management review**, v. 32, n. 2, p. 334-343, 2007.

HAMBRICK, Donald C.; MASON, Phyllis A. Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. **Academy of management review**, v. 9, n. 2, p. 193-206, 1984.

HAZ, L.; RODRÍGUEZ-GARCÍA, M.; FERNÁNDEZ, A. Detecting narcissist dark triad psychological traits from Twitter. In: **INTERNATIONAL CONFERENCE ON AGENTS AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE**, 14., 2022. Anais [...]. SciTePress, 2022. v. 2, p. 313–322.

HOLTZMAN, Nicholas S. et al. Linguistic markers of grandiose narcissism: A LIWC analysis of 15 samples. **Journal of Language and Social Psychology**, v. 38, n. 5-6, p. 773-786, 2019.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263–291, 1979.

KATZ, Elihu; LAZARSFELD, Paul F.; ROPER, Elmo. **Personal influence: The part played by people in the flow of mass communications**. Routledge, 2017.

KLEIN, Fabio Alvim; SAKURAI, Sergio Naruhiko. Term limits and political budget cycles at the local level: evidence from a young democracy. **European Journal of Political Economy**, v. 37, p. 21-36, 2015.

MARQUES JUNIOR, Paulo Roberto Mann**. Detecção de transtorno de personalidade narcisista a partir de Tweets: um estudo preliminar**. 2017. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciência da Computação) – Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2017.

MORELLI, Matteo; CASAGRANDE, Maria; FORTE, Giuseppe. Decision making: A theoretical review. **Integrative Psychological and Behavioral Science**, v. 56, n. 3, p. 609-629, 2022.

MORF, Carolyn C.; RHODEWALT, Frederick. Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. **Psychological inquiry**, v. 12, n. 4, p. 177-196, 2001.

MOSKVICHEV, Arseny et al. Using linguistic activity in social networks to predict and interpret dark psychological traits. In: **Artificial Intelligence and Natural Language: 6th Conference, AINL 2017, St. Petersburg, Russia, September 20–23, 2017, Revised Selected Papers 6**. Springer International Publishing, 2018. p. 16-26.

NAI, Alessandro. The electoral success of angels and demons: Big five, dark triad, and performance at the ballot box. **Journal of Social and Political Psychology**, v. 7, n. 2, p. 830-862, 2019.

NISKANEN, William A. **Bureaucracy and representative government**. Chicago: Aldine Atherton, 1971.

OLIVEIRA, Adriana de. **Comportamento de gestores de recursos públicos: identificação de contingências previstas e vigentes relativas à prestação de contas**. 2016. Tese (Doutorado em Ciências do Comportamento) – Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília, 2016. Disponível em: http://repositorio2.unb.br/handle/10482/23262. Acesso em: 17 jun. 2025.

PANICHEVA, Polina; LEDOVAYA, Yanina; BOGOLYUBOVA, Olga. Lexical, morphological and semantic correlates of the dark triad personality traits in russian facebook texts. In: **2016 IEEE artificial intelligence and natural language conference (AINL)**. IEEE, 2016. p. 1-8.

PEREIRA, I. V.; BOMFIM, E. T.; SILVA FILHO, G. M. Teoria do prospecto. In: ALMEIDA, K. K. N.; FRANÇA, R. D. de (org.). **Teorias aplicadas à pesquisa em**

Contabilidade: uma introdução às teorias econômicas, organizacionais e comportamentais. João Pessoa: Editora UFPB, 2021. cap. 10, p. 220–245.

PREOTIUC-PIETRO, Daniel et al. Studying the dark triad of personality through twitter behavior. In: **Proceedings of the 25th ACM international on conference on information and knowledge management**. 2016. p. 761-770.

QUEIROZ, Dimas Barrêto et al. Mandatos eleitorais e ciclos político-orçamentários: evidências dos estados brasileiros. **Administração Pública e Gestão Social**, v. 11, n. 2, 2019.

QUEIROZ, Dimas Barrêto et al. Composição do gasto público e resultados eleitorais: um estudo nos municípios nordestinos no ano de 2012. **Registro Contábil**, v. 6, n. 3, 2015.

QUEIROZ, D. B. Composição dos gastos públicos e resultados eleitorais: um estudo nos municípios brasileiros. 2015. 132 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Programa Multiinstitucional e Inter-regional de PósGraduação em Ciências Contábeis da UnB, UFPB e UFRN, Natal, 2015.

RASKIN, Robert N.; HALL, Calvin S. A narcissistic personality inventory. **Psychological reports**, v. 45, n. 2, p. 590-590, 1979.

SAKURAI, Sergio Naruhiko. Ciclos políticos nas funções orçamentárias dos municípios brasileiros: uma análise para o período 1990-2005 via dados em painel. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 39, p. 39-58, 2009.

SANTOS, Lívia Maria da Silva. Influência da discrição gerencial dos CEOs no desempenho social corporativo: uma análise nas empresas listadas na B3. 2022. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Centro de Ciências Sociais e Aplicadas, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2022.

SCHUKNECHT, Ludger; ZEMANEK, Holger. Public expenditures and the risk of social dominance. **Public choice**, v. 188, n. 1, p. 95-120, 2021.

SHEFFER, Lior; LOEWEN, Peter. Electoral confidence, overconfidence, and risky behavior: Evidence from a study with elected politicians. **Political Behavior**, v. 41, p. 31-51, 2019.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n. 1, p. 99–118, 1955.

SILVA, Clayton Robson Moreira; CRISÓSTOMO, Vicente Lima. Does the top manager's profile influence sustainable development in local governments? Evidence from Brazil. **Cuadernos de Gobierno y Administración Pública**, v. 11, n. 1, p. e94709, 2024.

SILVA, Francisco de Assis Miranda; QUEIROZ, Dimas Barrêto. Ciclos Políticos e Gerenciamento Orçamentário nos Estados Brasileiros por meio dos Restos a Pagar. **REUNIR Revista de Administração Contabilidade e Sustentabilidade**, v. 16, n. 1, p. 136-151, 2026.

SOUSA, Kleber Morais de; MONTE, Paulo Aguiar do. Composição do gasto público e descentralização fiscal em governos locais brasileiros: uma análise por regressão quantílica incondicional com dados longitudinais. **Revista de Administração Pública**, v. 55, p. 1333-1354, 2022.

SUMNER, Chris et al. Predicting dark triad personality traits from twitter usage and a linguistic analysis of tweets. In: **2012 11th international conference on machine learning and applications**. IEEE, 2012. p. 386-393.

UNDERBERG, James E. et al. The best words: Linguistic indicators of grandiose narcissism in politics. **Journal of Language and Social Psychology**, v. 39, n. 2, p. 271-281, 2020.

VEIGA, Linda G.; VEIGA, Francisco José. Does opportunism pay off?. **Economics Letters**, v. 96, n. 2, p. 177-182, 2007.

VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. **Theory of games and economic behavior**. Princeton: Princeton University Press, 1944.

WATTS, Ashley L. et al. The double-edged sword of grandiose narcissism: Implications for successful and unsuccessful leadership among US presidents. **Psychological science**, v. 24, n. 12, p. 2379-2389, 2013.