

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS
EM CONTABILIDADE E CONTROLADORIA

LUÍS CARLOS BARBOSA DOS SANTOS

**O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS
VISTO SOB O ASPECTO ÉTICO**

Belo Horizonte

2014

Luís Carlos Barbosa dos Santos

**O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS
VISTO SOB O ASPECTO ÉTICO**

Dissertação apresentada ao Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Contabilidade e Controladoria, da Faculdade de Ciências Econômicas, da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de Concentração: Contabilidade e Controladoria

Orientadora: Prof.^{ra} D.^{ra} Jacqueline Veneroso Alves Cunha

Belo Horizonte

2014

Dedico este trabalho a Deus, a meus pais, Elnande (vivo no coração) e Luzia, à minha esposa, Roberta, às minhas filhas, Maria Clara e Ana Luísa, pelo amor e incentivo em mim depositados.

AGRADECIMENTOS

A Deus, meu maior amigo, que não me deixou esmorecer diante das dificuldades enfrentadas nesses dois anos de desafios, e que também foi a minha companhia na estrada de São João Nepomuceno a Belo Horizonte.

À minha esposa Roberta, que cuidou da nossa família enquanto estive morando em Belo Horizonte, que me incentivou durante todo o curso, e que foi o meu porto seguro nos momentos de incertezas; e às minhas filhas, que sofreram diante da minha limitação de tempo para o convívio.

Ao meu pai, Elnande, e à minha mãe, Luzia, por todo o amor e preocupação a mim dedicados. Sem as suas orações e o exemplo de vida a dois, eu não teria chegado até aqui.

Aos meus irmãos, que são ao mesmo tempo os melhores amigos que Deus me deu, por toda palavra de conforto e exortação que me deram durante o curso.

À minha orientadora, Professora D.^{ra} Jacqueline Veneroso Alves Cunha, por ter aceitado o convite para me orientar e por ter se tornado a minha referência como educadora.

Aos professores-doutores Douglas e Laura, por toda a contribuição dada ao trabalho, na qualificação.

A todos os demais professores da UFMG de quem tive a oportunidade de ser aluno nesses dois últimos anos.

A meus colegas de curso, de modo especial ao Frank, ao Rogério e ao Danillo, que também se tornaram grandes companheiros de caminhada.

Às funcionárias do Cepcon Iraídes, Joyce e Patrícia, por toda a dedicação e acolhida que me dispensaram.

Comece fazendo o que é necessário, depois o que é possível, e de repente você estará fazendo o impossível.

(São Francisco de Assis)

RESUMO

O gerenciamento de resultados pode produzir distorções no resultado da empresa, modificando a imagem fidedigna da organização que a contabilidade deve retratar. A identificação dos motivos que levam à sua prática suscita questionamentos éticos, pois gerenciar os resultados para atender a determinados incentivos pode prejudicar alguns dos grupos de interesse na divulgação da entidade. Desse modo, o objetivo geral deste estudo consiste em analisar a percepção dos profissionais de contabilidade sobre o gerenciamento de resultados sob o ponto de vista ético. Foram utilizados dois atributos do constructo intensidade moral de Jones T. M., o consenso social e a magnitude das consequências, por estarem diretamente relacionados com o foco desta pesquisa. Dessa forma, aplicou-se, junto a 220 contadores regularmente inscritos no CRCMG, um questionário contendo a descrição de quatro cenários, em que um gerente, motivado pela possibilidade de aumento da sua remuneração, tem a opção de se envolver em uma prática de gerenciamento de resultados, com consequências financeiras para a sua companhia. A intensidade do julgamento ético e da intenção moral (reação) dos respondentes, frente a uma prática de gerenciamento de resultados que envolve um dilema ético, foi influenciada por suas percepções de qual intensidade os motivos são considerados morais ou imorais pela maioria das pessoas envolvidas na empresa e de qual intensidade são as prováveis consequências financeiras para essa empresa. Percebeu-se que os julgamentos éticos dos respondentes não foram unânimes em considerar o comportamento de gerenciar resultados nas simulações apresentadas como moral ou imoral: nos cenários A e B, em que o comportamento apresentado era antiético, 53% e 62% das respostas, respectivamente, apontaram a prática como imoral. Entretanto, 14% e 13% dos respondentes, nos cenários A e B, respectivamente, a entenderam como moral. Nos cenários C e D de comportamento ético, 67% e 60% das respostas, respectivamente, apontaram a prática como moral; em contraste, 11% e 13% dos respondentes, nos cenários C e D, respectivamente, a entenderam como imoral. Da mesma forma, as intenções morais dos respondentes não foram unânimes em reprovar ou estimular a prática de gerenciamento de resultados: nos cenários A e B, 56% e 66% das respostas, respectivamente, tiveram a intenção de reprovar a prática; entretanto, 14% e 11% dos respondentes, nos cenários A e B, respectivamente, tiveram a intenção de encorajá-la; nos cenários C e D, 64% e 55% das respostas, respectivamente, tiveram a intenção de estimular a prática; entretanto, 14% dos respondentes, nos cenários C e D, tiveram a intenção de reprová-la. Pode-se concluir, de acordo com as respostas dos 220 profissionais de contabilidade, que a análise ética da prática de gerenciamento de resultados reflete a percepção do indivíduo sobre qual é o consenso moral atribuído por um grupo ao comportamento, e qual é o impacto financeiro da prática na organização.

ABSTRACT

The earnings management can produce a distortion in the results of companies, modifying the true picture of the organization that accounting should portray. Identifying the motives that lead to her practice evokes ethical questions because the results manage to meet certain incentives may prejudice some of the interest groups in the disclosure of the entity. Thus, the objective of this study was to analyze the perceptions of accounting professionals on earnings management under the ethical point of view. Were used two attributes of the construct of moral intensity of Jones T. M., social consensus and magnitude of consequences, because they are directly related to the focus of this research. Therefore, we applied in a questionnaire to 220 accountants regularly enrolled in CRCMG, containing a description of the four scenarios, in which a manager, motivated by increasing their pay, have the option of whether or not to engage in a practice of earnings management, with favorable and unfavorable financial consequences to their company. The intensity of ethical judgment and moral intent (reaction) of respondents, front a practice of earnings management that involves an ethical dilemma, were influenced by their perceptions of what intensity the motives are considered moral or immoral by most people involved in company, and what intensity are the likely financial consequences for the company. Was perceived that ethical judgments of the respondents were not unanimous in considering the behavior of managing results as moral or immoral in the simulations presented: in scenarios A and B where the behavior exhibited was unethical, 53% and 62% of responses, respectively, indicated the practice as immoral. However, 14% and 13% of respondents in scenarios A and B, respectively, to understand how moral; scenarios C and D of ethical behavior, 67% and 60% of respondents, respectively, indicated the practice as moral, in contrast, 11% and 13 % of respondents in scenarios C and D, respectively, understood it as immoral. Likewise, the moral intentions of the respondents were not unanimous in disapproving or encourage the practice of earnings management: in scenarios A and B, 56% and 66% of respondents, respectively, had the intention to disapprove the practice, however, 14% and 11% of respondents, in scenarios A and B, were intended to encourage her; scenarios C and D, 64% and 55% of responses, respectively, were intended to encourage the practice, however, 14% of respondents in scenarios C and D, were intended to reproach her. It can be concluded, according to the responses of 220 accounting professionals, the ethical analysis of the practice of earnings management reflects the individual's perception of what is moral consensus by a group attributed to the behavior, and what is the financial impact practice in the organization.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
1.2 Objetivos da pesquisa	18
1.2.1 Objetivo geral	18
1.2.2 Objetivos específicos.....	18
1.3 Motivação e justificativa para realização da pesquisa.....	18
1.4 Estrutura da pesquisa	20
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	22
2.1 Motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados	22
2.1.1 Motivações vinculadas ao mercado de capitais.....	28
2.1.2 Motivações contratuais.....	30
2.1.3 Motivações regulamentares e custos políticos	34
2.2 A ética e o gerenciamento de resultados	39
2.3 O modelo Jones T. M. (1991) de intensidade moral e a análise de Johnson <i>et al.</i> (2012)	45
3 ABORDAGEM METODOLÓGICA	54
3.1 Caracterização do estudo	54
3.2 Procedimentos de pesquisa.....	55
3.3 Definição da população e da amostra.....	56
3.4 Instrumento de coleta e suas variáveis de mensuração.....	56
3.5 Delimitações e limitações.....	61
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	62
4.1 Descrição dos respondentes.....	62
4.2 Análises dos cenários	63
4.2.1 Análise dos cenários A e B.....	64
4.2.2 Análise dos cenários C e D.....	74
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E CONCLUSÕES	82
REFERÊNCIAS	86
APÊNDICE A – CARTA DE ACOMPANHAMENTO DO QUESTIONÁRIO	94
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO.....	95

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANS – Agência Nacional de Saúde Suplementar

CFC – Conselho Federal de Contabilidade

CNSP – Conselho Nacional de Seguros Privados

CRCMG – Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais

ENADE – Exame Nacional de Desempenho de Estudantes

INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira

OPS – Operadoras de Planos de Saúde

SEC – Securities and Exchange Commission

SEO – Seasoned Equity Offering

SUSEP – Superintendência de Seguros Privados

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Preferências no gerenciamento de resultados em relação aos bônus	31
Figura 2 – Modelo de avaliação ética.....	53

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Percepção dos respondentes sobre o consenso social – cenários A e B.....	66
Gráfico 2 – Percepção dos respondentes sobre a magnitude das consequências – cenários A e B.....	67
Gráfico 3 – Julgamento ético dos respondentes – cenários A e B.....	68
Gráfico 4 – Intenção moral dos respondentes – cenários A e B.....	71
Gráfico 5 – Percepção dos respondentes sobre o consenso social – cenários C e D.....	75
Gráfico 6 – Percepção dos respondentes sobre a magnitude das consequências – cenários C e D.....	76
Gráfico 7: Julgamento ético dos respondentes – cenários C e D.....	77
Gráfico 8 – Intenção moral dos respondentes – cenários C e D.....	80

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados	38
Quadro 2 – Atributos do modelo Jones T. M. (1991) de intensidade moral	47
Quadro 3 – Contextos desenvolvidos para a análise	57
Quadro 4 – Cenários desenvolvidos para a análise do contexto 1.....	58
Quadro 5 – Cenários desenvolvidos para a análise do contexto 2.....	58
Quadro 6 – Variável de mensuração do julgamento ético.....	59
Quadro 7 – Variáveis de mensuração da intensidade dos dilemas éticos.....	59
Quadro 8 – Variável de mensuração da intenção moral.....	60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Perfil dos respondentes	62
Tabela 2 – Proporções de respostas obtidas para cada nível das variáveis analisadas (cenários A e B).....	64
Tabela 3 – Proporções de respostas obtidas para cada nível das variáveis analisadas (cenários C e D).....	74

1 INTRODUÇÃO

Segundo a Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação do Relatório Contábil-Financeiro (CPC, 2011), o relatório contábil tem por objetivo fornecer informações sobre a entidade que sejam úteis a investidores atuais e em potencial, a credores por empréstimos, a outros credores e outras partes interessadas. Entretanto, os gerentes têm influenciado os números contábeis, para que as informações divulgadas atendam às suas motivações particulares, mediante gerenciamento de resultados. Martinez (2001) entende que a prática de gerenciar resultados ocorre geralmente em situações específicas, em que é preciso utilizar a capacidade de julgamento, ou em ocasiões em que é possível criar ou reestruturar as operações reais da entidade.

De acordo com Lopes (2009), o gerenciamento de resultados está intrinsecamente relacionado com a qualidade dos dados reportados, porque afeta a utilidade dos números contábeis. É preciso, além de detectá-lo, averiguar as motivações que conduzem à sua prática. Segundo Martinez (2001), o gerenciamento de resultados está inserido em três grupos de motivações: vinculadas ao mercado de capitais; contratuais; e regulamentares e custos políticos.

No primeiro grupo (vinculadas ao mercado de capitais), o incentivo para que os administradores gerenciem os resultados contábeis consiste em influenciar a opinião dos investidores e analistas de mercado, por meio da manipulação contábil que diminua a percepção de risco sobre a empresa; pois a gestão entende que as informações contábeis são amplamente utilizadas por esses usuários na avaliação do risco sobre o investimento, que por sua vez influencia o preço dos títulos ofertados pela companhia (MARTINEZ, 2001).

No segundo grupo de motivações (contratuais), os gestores partem do pressuposto de que a contabilidade se apresenta como instrumento para monitorar e regular os contratos entre a empresa e muitos dos seus grupos de interesse; desse modo, são motivados a atingir os benefícios estabelecidos nas cláusulas contratuais, através dos ajustes contábeis. E, no último grupo (regulamentares e custos políticos), os administradores possuem o incentivo de minimizar os

efeitos negativos da regulamentação sobre as firmas e dos aspectos vinculados a custos políticos, como alegações de monopólio e acréscimo tributário, por intermédio do gerenciamento dos números da contabilidade (MARTINEZ, 2001).

Na concepção de Santos e Grateron (2003), a falta de valores éticos e morais por parte dos administradores das companhias apresenta-se como um fator que pode induzir à utilização do gerenciamento de resultados para o alcance de motivações econômicas. Segundo esses pesquisadores, a falta de tais valores funciona como um catalisador que impacta no processo de geração das demonstrações contábeis, que passa a atender aos interesses de quem as divulga, em vez de buscar a imagem fidedigna do patrimônio.

As condutas éticas no gerenciamento de resultados passaram a ser questionadas com mais intensidade pelos investidores a partir dos grandes escândalos, como o da Enron, da WorldCom, da Adelphia, da Global Crossing, da Tyco e da K-Mart. Desde então, o mercado financeiro começou a olhar com desconfiança para os administradores, pois entendeu que a gestão possui poder e amplas oportunidades para praticar o gerenciamento de resultados, e que essa prática pode ser motivada pelo alcance de ganhos pessoais em detrimento dos demais interessados pela divulgação (PUTMAN, GRIFFIN; KILGORE, 2008).

Para Jones T. M. (1991), as questões éticas variam em termos de sua intensidade moral, e o julgamento ético exercido pelo indivíduo está pautado nas peculiaridades das situações, que levam em conta seis atributos (consenso social, magnitude das consequências, probabilidade de efeito, imediatismo temporal, proximidade e concentração do efeito), que constituem o constructo intensidade moral.

No caso específico da análise ética sobre a prática de gerenciar os resultados, Johnson *et al.* (2012) entendem que apenas dois desses atributos são necessários: o consenso social e a magnitude das consequências.

O consenso social reflete a percepção do indivíduo sobre em qual intensidade os motivos que conduzem ao gerenciamento de resultados são considerados éticos ou antiéticos pela maioria

das pessoas envolvidas na empresa. Ou seja, a intensidade do julgamento em caracterizar a prática como ética ou antiética é influenciada pela percepção do indivíduo sobre em qual nível os motivos que conduzem ao gerenciamento de resultados são considerados éticos ou antiéticos pela maioria dos envolvidos na organização. Desse modo, a análise ética sobre o gerenciamento de resultados reflete a intensidade de percepção do indivíduo da seguinte maneira: quanto mais éticos forem considerados pela maioria das pessoas os motivos para gerenciar os resultados, mais ética é considerada sua prática; por outro lado, quanto mais antiéticos forem considerados pela maioria das pessoas os motivos para gerenciar os resultados, mais antiética é considerada sua prática. Assim, uma prática considerada antiética pelo indivíduo terá seu nível de julgamento reduzido quando sua percepção for de que seus motivos são considerados éticos pela maioria das pessoas ligadas à empresa; do mesmo modo, uma prática ética terá sua redução de julgamento se a conformidade do grupo for de que ela é imoral.

O atributo magnitude das consequências reflete a análise da intensidade do impacto financeiro do gerenciamento de resultados sobre as pessoas envolvidas na companhia que reporta a informação contábil. Nesse caso, a análise ética sobre o gerenciamento de resultados reflete a percepção do indivíduo sobre em qual nível as possíveis consequências são positivas ou negativas para a empresa: quanto mais positivas financeiramente são as possíveis consequências do gerenciamento de resultados, mais ética é considerada sua prática; por outro lado, quanto mais negativas financeiramente são as possíveis consequências do gerenciamento de resultados, mais antiética é considerada sua prática. Dessa forma, uma prática considerada antiética pelo indivíduo terá seu nível de julgamento reduzido quando sua percepção for a de que suas prováveis consequências financeiras são positivas para a organização; da mesma forma, uma prática ética terá seu nível de julgamento diminuído, se o impacto financeiro para a organização for negativo.

Jones T. M. (1991) ainda apresenta em seu estudo outros nove constructos relacionados à avaliação ética. Entretanto, para Johnson *et al.* (2012), apenas um deles está relacionado à análise da ética no gerenciamento de resultados, por também ser influenciado pelos atributos consenso social e magnitude das consequências: o estabelecimento da intenção moral. Ainda na concepção de Johnson *et al.*, o estabelecimento da intenção moral acontece a partir do julgamento moral

exercido pelo indivíduo. Quando um indivíduo julga uma prática como sendo ética, ele tem a intenção de encorajá-la, e quando a julga antiética, tem a intenção de desencorajá-la.

A relação entre o estabelecimento da intenção moral e os atributos consenso social e magnitude das consequências é explicada por Johnson *et al.* (2012) da seguinte maneira: o comportamento de gerenciar os resultados contábeis considerado ético pela maioria das pessoas envolvidas em uma organização (consenso social) e que implique consequências financeiras positivas para os seus interessados (magnitude das consequências) vai resultar em uma intenção de estimular a sua prática por parte do julgador; por outro lado, o comportamento de gerenciar os resultados contábeis considerado antiético pela maioria das pessoas envolvidas em uma organização (consenso social) e que implique consequências financeiras desfavoráveis para os seus interessados (magnitude das consequências) vai resultar em uma intenção de desestimular a sua prática por parte do julgador. Nesse caso, uma prática considerada ética pelo indivíduo tem a intensidade de estímulo reduzida, quando sua percepção for a de que seus motivos são considerados antiéticos para a maioria das pessoas ligadas à empresa e de que suas prováveis consequências financeiras são negativas para a organização. E uma prática antiética terá seu nível de reprovação diminuído diante da conformidade do grupo de que ela é moral e possui consequências financeiras positivas para a organização.

Pesquisas que analisaram o gerenciamento de resultados sob o foco ético, como as de Douglas e Wier (2000), Jensen (2003) e Greenfield, Norman e Wier (2008), evidenciaram que a prática de ajustar os números contábeis conduzida por motivações pessoais, dentre elas alcançar uma avaliação positiva de desempenho e aumentar o salário ou bônus, é geralmente vista como antiética. Entretanto, nesses estudos não foi analisado o impacto dos atributos consenso social e magnitude das consequências no julgamento ético das motivações de gerenciar os resultados. No entendimento de Johnson *et al.* (2012), esses atributos são indiscutivelmente os mais importantes na análise do gerenciamento de resultados, sob o foco ético.

Pretende-se, então, estudar a conduta ética no gerenciamento de resultados levando em conta os atributos consenso social e magnitude das consequências, tendo em vista a evidenciação

de que o julgamento ético e a intenção moral são influenciados pela percepção da intensidade em que são considerados éticos ou antiéticos pela maioria das pessoas envolvidas na empresa, e pela percepção do nível em que, para esses indivíduos, as prováveis consequências financeiras são positivas ou negativas.

Assim, este estudo apresenta a seguinte questão de pesquisa: **Qual a percepção dos profissionais de contabilidade sobre a conduta ética na prática de gerenciamento de resultados?**

1.2 Objetivos da pesquisa

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo geral da pesquisa consiste em identificar a percepção dos profissionais de contabilidade sobre a prática de gerenciamento de resultados sob o ponto de vista ético.

1.2.2 Objetivos específicos

Definido o objetivo geral da pesquisa, apresentam-se os seguintes objetivos específicos:

- avaliar as percepções dos profissionais de contabilidade sobre o gerenciamento de resultados sob o ponto de vista ético, com base nos atributos consenso social e magnitude das consequências, de Jones T. M. (1991);
- entender se o julgamento ético e a intenção moral dos profissionais de contabilidade refletem o consenso de um grupo a respeito de se o comportamento em análise é ético, e a magnitude das consequências financeiras da prática na organização; e
- discutir cenários com descrições da prática de gerenciamento de resultados, sob o ponto de vista ético.

1.3 Motivação e justificativa para realização da pesquisa

O gerenciamento de resultados é tema bastante discutido e estudado, tanto no contexto mundial quanto no brasileiro. Entretanto, percebe-se uma desigualdade entre os cenários nacional e internacional, quando se exploram as pesquisas desenvolvidas sobre o gerenciamento de resultados na perspectiva da ética, pois no Brasil pouco se pesquisou sobre o gerenciamento de resultados contábeis sob o foco ético, diferentemente da literatura estrangeira, que há mais tempo vem analisando a conduta ética nas práticas de gerenciamento de resultados.

A compreensão das motivações para o gerenciamento de resultados e das percepções dos profissionais que se relacionam com o processo possibilitará que a sociedade fique ciente dos

efeitos negativos de sua prática; isso porque o gerenciamento de resultados contábeis afeta todos os agentes que mantêm vínculos com a organização, e assim levanta as questões éticas mais importantes relacionadas com a divulgação das informações contábeis. Além de impactar nos resultados econômicos, o gerenciamento de resultados, impacta na riqueza gerada para os diversos grupos de interesse na organização, suscitando um questionamento ético do ponto de vista social.

Atento a essas motivações com implicações éticas, o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), por meio do Exame Nacional de Desempenho de Estudantes (Enade) em sua versão de novembro de 2012, na questão de nº 35 da prova que avaliou o rendimento dos alunos dos cursos de graduação em Ciências Contábeis, abordou uma situação hipotética em que um profissional de contabilidade recebeu vantagem pecuniária para emissão de documentos que não demonstravam a verdadeira situação de uma empresa, para atender incentivos de obtenção de empréstimo bancário. De acordo com o enunciado da pergunta, o estudante deveria analisar a situação com base na ética profissional do contador. Esse fato demonstra a preocupação do sistema de ensino brasileiro em formar profissionais atentos às questões éticas inerentes ao exercício de suas atividades.

Do mesmo modo que os conceitos e procedimentos devem ser respeitados no exercício da profissão contábil, a avaliação atitudinal dos indivíduos envolvidos no processo de geração das informações contábeis é imprescindível para a evolução da contabilidade. De acordo com Martínez (2001), a atenção aos fatores motivacionais para o gerenciamento dos resultados contábeis é crucial na definição dos procedimentos de auditoria. Segundo esse autor, a compreensão das motivações das empresas para manipular seus resultados poderá reduzir expressivamente os riscos de emitir opiniões tecnicamente inadequadas, e assim minimizar os reflexos negativos para os entes ligados à organização, bem como para a sociedade em geral.

O presente estudo se justifica por se apresentar como fomentador da discussão sobre a conduta ética na prática de gerenciamento de resultados, por intermédio da investigação das percepções dos profissionais de contabilidade em relação às questões técnicas que envolvem dilemas éticos. No âmbito educacional, esta pesquisa pode fornecer respaldo às universidades na

formação de profissionais da área contábil, por meio da disponibilização de informações que podem ser utilizadas no planejamento da integração das discussões éticas aos currículos dos cursos.

A pesquisa pode ainda servir de base para as organizações empresariais, agentes fiscalizadores do mercado de capitais e legisladores interessados em desenvolver políticas, padrões e programas educacionais referentes ao gerenciamento de resultados, dentro da análise ética. Na área de concentração desta pesquisa, Contabilidade e Controladoria, bem como na linha da Contabilidade Financeira, este estudo contribui no entendimento das implicações éticas que os relatórios contábeis gerenciados produzem para os diversos grupos de interesse da entidade.

1.4 Estrutura da pesquisa

Este trabalho está estruturado em cinco capítulos, além das referências e dos apêndices.

O Capítulo 1 – Introdução, procura identificar e caracterizar o problema a ser estudado, traça os objetivos geral e específicos estabelecidos e define, como propósito, identificar a percepção dos profissionais de contabilidade sobre a conduta ética na prática de gerenciamento de resultados, apresentando a justificativa para o desenvolvimento, além de conter a organização do estudo.

No Capítulo 2 – Fundamentação teórica, são tratados os principais aspectos teóricos, conceituais e as referências bibliográficas. São apresentadas as motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados; a ética e o gerenciamento de resultados; e o modelo de Jones T. M. (1991) de intensidade moral e a análise de Johnson *et al.* (2012). São apresentadas as explicações e motivações para o gerenciamento de resultados presentes na literatura, bem como o impacto negativo do gerenciamento de resultados para os diversos grupos de interesse da informação contábil. Ainda nesse capítulo, procura-se levantar os questionamentos éticos sobre a prática de gerenciamento de resultados.

No Capítulo 3 – Abordagem metodológica, são descritos os procedimentos metodológicos utilizados para a consecução dos objetivos.

O Capítulo 4 – Análise dos resultados, evidencia as análises dos resultados, explorando também os objetivos específicos propostos.

O capítulo 5 – Conclusões, apresenta os aspectos conclusivos da pesquisa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo examina a plataforma teórica utilizada, a qual tem por objetivo fornecer sustentação teórico-conceitual à pesquisa. A estrutura conceitual necessária a este estudo é aquela que fornece um entendimento sobre o gerenciamento de resultados pelo prisma da ética.

2.1 Motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados

Para Healy e Wahlen (1999), o gerenciamento de resultados ocorre quando os gerentes utilizam a capacidade de julgamento para alterar os relatórios financeiros, e assim enganar alguns grupos de interesse sobre o desempenho econômico da empresa, ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contábeis reportados.

O gerenciamento de resultados é um artifício da contabilidade utilizado para atender às expectativas de lucro, mediante alteração dos relatórios financeiros. É um conjunto de procedimentos que afetam o lucro contábil reportado ou sua interpretação, começando pelas decisões de produção e investimentos, que, em parte determinam os lucros econômicos subsequentes, passando pela escolha do tratamento contábil, finalizando, então, com ações que afetam a interpretação dos resultados reportados (HEALY; WAHLEN, 1999).

Martinez (2001) salienta que o gerenciamento de resultados opera dentro dos limites da legislação contábil. Entretanto, em situações específicas, em que as normas facultam certa discricionariedade aos gerentes, estes, atendendo a motivações distintas, realizam suas escolhas em função não da essência econômica dos negócios, mas do desejo de reportar um resultado distinto da realidade.

Gaa e Dunmore (2007) corroboram afirmando que o gerenciamento de resultados é definido como a alteração intencional de informações financeiras para produzir um resultado predeterminado. Assim, os gestores têm uma ideia de qual resultado deve ser reportado, e então intervêm no processo de produção e divulgação da informação financeira para produzir esse resultado.

Os resultados podem ser gerenciados de diversas maneiras, mas todas elas se resumem em duas possibilidades básicas: uma é alterar os números que já estão nos registros financeiros, e a outra consiste em criar ou reestruturar transações reais com a finalidade de alterar os números apresentados (GAA; DUNMORE, 2007).

Dye (1988) sinaliza duas demandas para o gerenciamento de resultados: a interna e a externa. A demanda interna decorre da relação principal-agente, entre os proprietários da empresa e a gestão. A demanda externa segue a necessidade do mercado de capitais para fixar o preço da empresa.

Na visão de Healy e Wahlen (1999), as motivações para o gerenciamento de resultados analisadas na literatura são decorrentes de três grupos: (i) vinculadas às expectativas e valorização do mercado de capitais, em que o foco consiste em modificar através da contabilidade a percepção de risco quanto a investimentos nas ações da empresa; (ii) vinculadas a contratos celebrados com base em números contábeis, e nesse grupo a meta é atingir as cláusulas contratuais estabelecidas por meio da adaptação das contas contábeis; e (iii) vinculadas a motivações antitruste ou outra regulamentação governamental, em que se procura diminuir a carga de impostos e a possibilidade de uma sanção imposta pela legislação, pelo ajustamento das demonstrações financeiras.

No entendimento de Santos e Grateron (2003), os incentivos econômicos, tanto para os gestores como para as próprias empresas, estão entre as principais motivações para a manipulação contábil, apresentando-se como frequentes impulsionadores do gerenciamento de resultados. Entre os incentivos mais comuns, destacam-se (SANTOS; GRATERON, 2003): obtenção de benefícios diretos sobre os resultados alcançados, margens das vendas, participação no mercado; obtenção de concessões, bonificações e prêmios extras; melhoria da imagem para inclusão no mercado financeiro (bolsas de valores e financiamentos externos); obtenção ou manutenção de subvenções para a indústria, ramo de atividade ou setor; alcance de medidas de proteção das agências governamentais e organismos internacionais de financiamento; obtenção

de benefícios fiscais através da isenção e redução das bases de tributação; controle de dividendos; e estratégias competitivas e de mercado.

De acordo com Gaa e Dunmore (2007), as motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados podem ser distribuídas em dois grupos: no primeiro grupo, os gestores têm a intenção de influenciar a opinião e o comportamento das partes interessadas; já no segundo, os gestores têm a intenção de influenciar a forma como os contratos serão celebrados.

Paulo (2007) demonstra que há uma ampla literatura que apresenta evidências sobre o comportamento oportunístico dos administradores em diversas situações. Segundo esse autor, as motivações para a manipulação dos números contábeis são provenientes da regulamentação, de contratos de dívidas, da remuneração dos altos executivos e da emissão e negociação de títulos mobiliários. Dentre as motivações mais analisadas pela literatura estão as seguintes (PAULO, 2007):

- a. evitar a divulgação de perdas contábeis;
- b. minimizar a volatilidade dos resultados ao longo do tempo;
- c. remuneração baseada em desempenho, incluindo *stock options*;
- d. ajustar resultados às previsões dos analistas financeiros;
- e. lançamento de títulos no mercado de capitais;
- f. cumprir exigências contratuais de dívidas (*debt covenants*) e renovação de contratos de financiamentos e/ou empréstimos;
- g. fiscalização ou monitoramento setorial das agências regulatórias;
- h. redução da carga tributária;
- i. outros incentivos econômicos e/ou financeiros; e
- j. incentivos além dos aspectos econômicos e financeiros.

a) evitar a divulgação de perdas contábeis

Uma das motivações mais estudadas da prática do gerenciamento de resultados é a de evitar que a organização reporte resultados contábeis negativos. Espera-se que os gestores tentem evitar a divulgação de perdas, por entenderem que os preços das ações expressam os resultados contidos nos relatórios; tal incentivo acontece,

principalmente, se os próprios gestores possuem um volume significativo de recursos investidos na empresa.

b) minimizar a volatilidade dos resultados ao longo do tempo

O gerenciamento de resultados, que visa à redução da variabilidade dos resultados (*income smoothing*), apresenta como motivação a possibilidade de oferecer aos acionistas e possíveis acionistas uma segurança simulada e atraente quanto aos riscos do investimento, mediante escolhas contábeis que reduzem a flutuação excessiva dos resultados contábeis divulgados, garantindo uma evolução contínua dos lucros. A suavização dos resultados apresenta-se como uma das principais motivações exploradas na literatura sobre gerenciamento de resultados; por meio dessa prática, os administradores procuram sustentar o crescimento dos resultados.

c) remuneração baseada em desempenho, incluindo *stock options*

As companhias têm utilizado o pagamento de *stock options* como forma de remuneração dos seus principais gestores. Essa forma de compensação se baseia no resultado empresarial alcançado e visa alinhar os interesses dos administradores com os dos acionistas. A crescente utilização das *stock options* como forma de compensação apresenta-se como uma das motivações para que os executivos desejem que os resultados contábeis sejam ajustados para manter a valorização das suas próprias ações obtidas em pagamento.

d) ajustar resultados às previsões dos analistas financeiros

Outra motivação para a manipulação dos resultados está associada ao ajustamento dos números contábeis às expectativas dos analistas financeiros, haja vista que segundo entendem os administradores, atingir ou superar as previsões dos analistas garante uma negociação mais eficiente dos títulos da empresa no mercado, pois leva à percepção de menor risco sobre o empreendimento por parte dos investidores.

e) lançamento de títulos no mercado de capitais

A administração visa captar o maior volume possível de recursos financeiros na oferta pública das ações da companhia; desse modo os gestores sentem-se motivados a aumentar o preço das ações negociadas no mercado de capitais, por meio da manipulação da contabilidade da organização.

f) cumprir exigências contratuais de dívidas (*debt covenants*) e renovação de contratos de financiamentos e/ou empréstimos

A falta de cumprimento das exigências estabelecidas nos contratos de empréstimos e financiamentos interfere na possibilidade de renová-los, bem como os custos e as consequências dessa violação produzem impacto negativo para a companhia; sendo assim, os gestores são motivados a alcançar, por ajustamento dos resultados contábeis, o atendimento das cláusulas contratuais referentes a esse tipo de captação de recursos.

g) fiscalização ou monitoramento setorial das agências regulatórias

O ambiente regulatório também se apresenta como uma das motivações para o gerenciamento dos resultados contábeis, principalmente nos setores empresariais em que a fiscalização ou o monitoramento se apresenta de modo mais intenso. Cardoso (2005) demonstra que as companhias do mercado de saúde suplementar brasileiro utilizam o ajustamento contábil para atender às exigências regulatórias mínimas emanadas da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

h) redução da carga tributária

Em diversos países, a tributação sobre as atividades econômicas baseia-se no lucro líquido apurado no período, ajustado pelas adições, exclusões e compensações prescritas ou autorizadas pela legislação pertinente. Nesse contexto, a motivação por parte dos administradores está em alcançar uma economia tributária, mediante a prática do gerenciamento de resultados que conduza à redução dos resultados contábeis reportados, feita por escolhas contábeis ou por meio da manipulação das atividades operacionais da empresa.

i) outros incentivos econômicos e/ou financeiros

A literatura acadêmica explora outras motivações para a manipulação das informações contábeis. Por exemplo, o gerenciamento de resultados pode acontecer imediatamente após a saída de funcionários-chave pertencentes à equipe de gestão. Segundo Ronen e Yaari (2008), os administradores que estão chegando à companhia, em seu primeiro ano à frente da direção, procuram obter um resultado desfavorável que possa ser atribuído à gestão anterior, mediante manipulação das despesas, postergando, assim, boas notícias que podem ser utilizadas em benefício próprio. O gerenciamento de resultados nessa situação é motivado pelo alcance de resultados melhores, dentro do menor prazo possível, que influenciará a avaliação da capacidade da nova direção e, conseqüentemente, a sua remuneração.

Os administradores podem ainda ser motivados a gerenciar os resultados contábeis para atingir determinadas metas estabelecidas pela companhia, mediante escolha de métodos de alocação de gastos entre os centros de custos de um mesmo grupo econômico e transferências de receitas entre empresas interligadas. Dessa forma, o ajustamento contábil visa beneficiar uma das partes interessadas, provavelmente os gestores e/ou acionistas controladores. Essa prática de manipulação de alocação de despesas e transferências de receitas pode impactar na avaliação de desempenho interna das diversas unidades econômicas da empresa (PAULO, 2007). Rodrigues *et al.* (2007) analisaram a presença de gerenciamento de resultados por meio das transações entre companhias brasileiras interligadas, durante o período de 2000 a 2004, e concluíram que, embora na análise individual dos relatórios tenham encontrado indícios de gerenciamento de resultados contábeis, tanto para as demonstrações contábeis consolidadas quanto para as das controladoras, não há evidências de que vêm sendo adotadas práticas de gerenciamento de resultados por meio de transações entre partes relacionadas.

j) incentivos além dos aspectos econômicos e financeiros

Além das motivações econômicas e financeiras antes mencionadas, pode-se considerar que há incentivos psicossociais para que os administradores tenham comportamento oportunístico, como a pressão do ambiente empresarial; a busca por uma boa reputação, que será ampliada pela melhoria dos resultados contábeis divulgados; e a moral.

Para o presente estudo, utilizou-se como base a classificação de motivações definida por Martinez (2001), abordadas a seguir.

2.1.1 Motivações vinculadas ao mercado de capitais

No primeiro grupo de motivações (Vinculadas ao Mercado de Capitais), o foco é modificar a percepção dos investidores e analistas na avaliação de riscos quanto a um possível investimento na empresa (MARTINEZ, 2001).

Para Healy e Wahlen (1999) entendem que a utilização de informações contábeis por parte dos investidores e analistas financeiros pode criar um incentivo para os gestores manipularem o resultado, na tentativa de influenciar o aumento do preço das ações no curto prazo. Entretanto, essa manipulação pode criar prejuízos financeiros para a companhia, pois, no entendimento de Dechow, Sloan e Sweeney (1996), as empresas que passam por uma primeira investigação sobre o gerenciamento de resultados, realizada pela *Securities and Exchange Commission* (SEC), a comissão de valores mobiliários dos Estados Unidos, em virtude de indícios da prática de gerenciamento de resultados, sofrem significativa queda no preço médio das suas ações.

Os estudos que analisam o gerenciamento de resultados conduzido por motivações vinculadas ao mercado de capitais incluem períodos que cercam as operações do mercado de capitais e situações em que há uma diferença entre o desempenho da empresa e as expectativas de analistas ou investidores (HEALY; WAHLEN, 1999).

Ronen e Yaari (2008) abordam que nas operações de compra (*management buyout*) os gerentes que adquirem a empresa gostariam de pagar o preço mais baixo possível, enquanto os acionistas que vendem suas ações gostariam de fazê-lo pelo preço mais alto possível. Desse modo, os autores entendem que os gerentes podem, antes da aquisição, gerenciar os resultados para baixo, a fim de reduzir o preço de compra. Confirmando esse entendimento, Perry e Williams (1994) encontraram gerenciamento de resultados com diminuição de lucro no ano antes de uma operação de aquisição em 175 empresas, numa amostra composta por 225 empresas norte-americanas, no período de 1981 a 1988.

Também as organizações que dependem de patrocínio e doações precisam dar atenção ao desempenho financeiro divulgado, pois isso influencia a captação de recursos. Se a organização incorre em déficit, questionamentos sobre a qualidade da gestão e a viabilidade do empreendimento podem inibir as doações por parte dos contribuintes. Por outro lado, um elevado superávit é igualmente arriscado, porque mostra que a gestão não tem administrado corretamente todos os recursos disponíveis. Os doadores podem, então, decidir que uma parte do dinheiro não é mais necessária, e podem direcionar seus recursos para outros lugares (GAA; DUNMORE, 2007).

A literatura acadêmica apresenta outras pesquisas de gerenciamento de resultados por razões ligadas ao mercado de capitais. Nessas pesquisas é examinado se os resultados são gerenciados para atender às expectativas dos analistas financeiros e investidores. As conclusões têm sido positivas. Payne e Robb (2000) e Burgstahler e Eames (2006), por exemplo, constataram que as empresas gerenciam os resultados para fazer face às previsões dos analistas.

Bispo (2010) examinou o comportamento econômico-financeiro das empresas antes e depois da Oferta Pública Subsequente de Ações (*Seasoned Equity Offering – SEO*), com o intuito de identificar se nesses momentos os gestores se sentem motivados a gerenciar os resultados contábeis para representar um bom desempenho financeiro da empresa e, conseqüentemente, melhorar a percepção de risco dos interessados nas demonstrações. A análise teve como base a mensuração dos níveis de *accruals* discricionários e a verificação da utilização, por parte das empresas, do diferimento do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

com a finalidade de não reportar perdas antes da SEO. Bispo (2010) não pôde confirmar a ocorrência do gerenciamento de resultados antes e depois da SEO, de acordo com as informações coletadas entre 1999 e 2008.

Também pela ótica da oferta de títulos, Rodrigues (2012) analisou se há maior evidência de comportamento oportunístico dos gestores nos períodos que antecedem a Oferta Pública de Aquisição de Ações de companhias abertas brasileiras, no período de 2007 a 2012. Embora seus resultados indicassem a existência de gerenciamento de resultados contábeis nas empresas examinadas, não pôde confirmar se tal prática estava associada aos períodos mais próximos à realização de Oferta Pública de Aquisição de Ações das companhias.

Para Healy e Wahlen (1999), parte da evidência sobre o impacto do gerenciamento de resultados sobre o mercado de ações indica que provavelmente não há um efeito significativo sobre a alocação de recursos. Segundo esses autores, mesmo preocupados com o gerenciamento de resultados contábeis, os investidores parecem ver o resultado apresentado como mais informativo do que os dados de fluxo de caixa. Essa interpretação é confirmada por Dechow (1994) e Francis, Schipper e Vincent (2003) os quais concluíram que os lucros atuais são melhores preditores de fluxos de caixa futuros do que os fluxos de caixa atuais. Hand (1992) examinou se os investidores se fixam nos lucros reportados, ou se são mais sofisticados no processamento de informações contábeis. Entendeu que os investidores não têm suas expectativas frustradas, pois parecem reconhecer os motivos que as empresas possuem para gerenciar os resultados e não reagem ingenuamente para o conseqüente declínio nos lucros reportados.

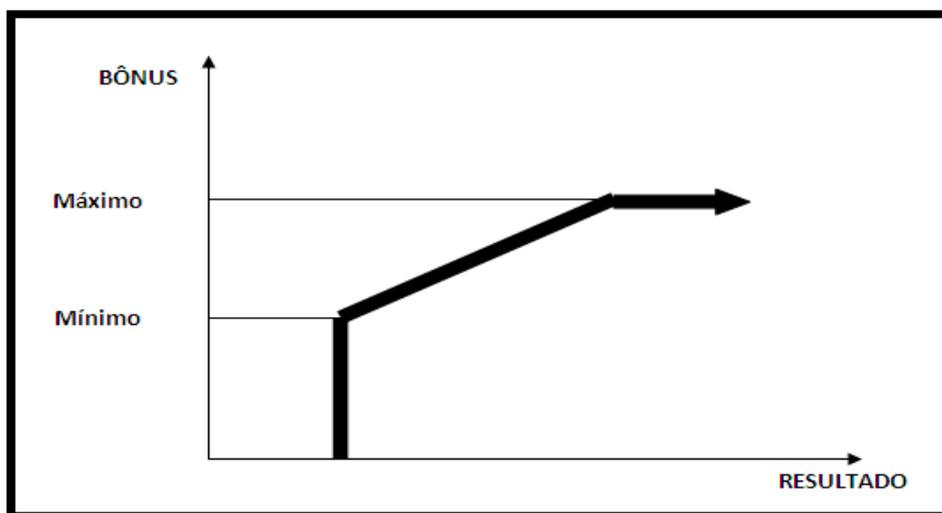
2.1.2 Motivações contratuais

As motivações contratuais estão ligadas aos acordos firmados entre os muitos grupos de interesse da empresa. Nesse grupo, os incentivos para se fazer o gerenciamento de resultados consistem em atender a cláusulas contratuais, por meio do monitoramento contábil. O gerenciamento de resultados dos gerentes impulsionados pela melhoria da sua remuneração é um exemplo desse tipo de manipulação (MARTINEZ, 2001).

Na visão de Nardi *et al.* (2009, p. 21), “as empresas possuem relações estabelecidas por contratos, os quais não podem ser considerados completos ou perfeitos”. Entende-se, desse modo, que embora consigam minimizar a falta de congruência dos objetivos, esses contratos não conseguem eliminá-la. Sunder (1997) considera que nenhum agente decide conscientemente por uma escolha que diminua o seu bem-estar.

Healy (1985) vinculou o gerenciamento de resultados ao pagamento de bônus. No seu entendimento, quando os resultados rendem um bônus que cai entre o mínimo e o máximo (a zona de incentivo), o gerente tem motivação para aumentar seu resultado atual, inflando os lucros contábeis. Quando os resultados já produziram o máximo de bônus ou são tão baixos que o gerente não pode ganhar bônus por inflar os resultados, este se vê incentivado a acumular a divulgação do lucro para uso futuro, tomando medidas para esvaziar o relatório (ou seja, para relatar menos do que o resultado). A Figura 1 explica as preferências de gerenciamento de resultados dos gestores em relação à maximização do bônus, de acordo com Healy (1985).

Figura 1 – Preferências no gerenciamento de resultados em relação aos bônus



Fonte: Healy (1985).

Guidry, Leone e Rock (1999) encontraram indícios de que os gerentes de divisão de uma grande empresa multinacional nos EUA adiaram o resultado quando a meta de lucro em seu plano de bônus não foi cumprida e quando eles já alcançaram o direito aos bônus máximos

permitidos pelo plano de bônus. Richardson e Waegelein (2002) questionaram se os planos de bônus a longo prazo agravam ou atenuam o gerenciamento de resultados, e concluíram que o plano de longo prazo tanto atenua o gerenciamento de resultados quanto leva as empresas a maiores retornos anuais.

Silveira (2006) verificou se as companhias abertas listadas nos Níveis 1 e 2 de Governança Corporativa da BM&FBovespa, as quais remuneram seus executivos por meio de Opção de Ações, apresentam evidências de níveis maiores de gerenciamento de resultados. Concluiu que, durante os anos 1995 a 2004, as 45 companhias da sua amostra não apresentaram evidências de gerenciamento de resultados.

Rodrigues *et al.* (2010) se propuseram a identificar se as companhias pertencentes ao Novo Mercado da BM&FBovespa, que possuem plano de opção de ações, apresentaram evidências de manipulação de resultados contábeis ao longo do período de 2007 a 2009, motivadas pelo atendimento do interesse dos gestores em obter melhor remuneração. Entenderam que há evidências de que as 24 empresas da amostra de estudo manipularam os resultados ao longo do período analisado, corroborando os estudos que relacionam planos de compensação como motivações para o gerenciamento de resultados.

Embora os contratos de remuneração dos gestores venham sendo confeccionados a partir de compensações que incluem salário e ações da empresa, numa forma de mitigar os conflitos de interesses, ainda são presentes os atritos contratuais que motivam o gerenciamento de resultados. Por exemplo, a empresa pode acumular perdas, como os acionistas também podem incorrer em perdas dos seus investimentos, mas a parte fixa da remuneração do gestor não sofre influência (RONEN; YAARI, 2008). Assim, uma limitação da responsabilidade dos gestores é criada, podendo incentivar o gerenciamento de resultados, já que a parte fixa de seus rendimentos não é comprometida pelas suas decisões (RONEN; YAARI, 2008).

Assim como os dados contábeis são utilizados para ajudar a monitorar e regular as relações contratuais entre os diversos grupos de interesse das empresas, os contratos de crédito são elaborados para garantir que os gestores não ajam de forma a beneficiar os acionistas das

empresas em prejuízo de seus credores. Desse modo, esses contratos especificam as exigências que as empresas devem cumprir na apresentação de seus dados contábeis, quando estiverem contratando e/ou renovando empréstimos; contribuindo, assim, para a criação de motivações para o gerenciamento de resultados por meio do ajustamento da contabilidade que atenda às cláusulas contratuais estabelecidas (WATTS; ZIMMERMAN, 1978).

A literatura acadêmica apresenta muitas investigações para testar se o gerenciamento de resultados pode ser explicado por contratos de empréstimo e financiamento. Entre elas estão os estudos de Healy e Palepu (1990), Deangelo; Deangelo; Skinner (1994), Defond e Jiambalvo (1994) e Sweeney (1994). Esses estudos examinaram se as empresas que estão próximas de celebrar convênios de financiamentos fazem o gerenciamento de resultados.

Nos EUA, Healy e Palepu (1990) e DeAngelo, Deangelo e Skinner (1994) examinaram se as empresas próximas à distribuição de dividendos mudaram os métodos e estimativas contábeis para evitar o corte de pagamento. Concluíram que havia pouca evidência de gerenciamento de resultados entre as empresas que estavam próximas ao cumprimento do pagamento de dividendos. Em vez disso, entenderam que as empresas em dificuldade financeira tendem a colocar mais ênfase na gestão dos fluxos de caixa, reduzindo o pagamento de dividendos, e na reestruturação das suas operações e relações contratuais.

Também nos EUA, Defond e Jiambalvo (1994) e Sweeney (1994) examinaram uma amostra de empresas que violaram cláusulas do contrato de crédito. Defond e Jiambalvo (1994) entenderam que as empresas da sua amostra aceleraram os lucros de um ano antes da violação contratual, e interpretaram isso como evidência de gerenciamento de resultados. Sweeney (1994), por sua vez, também constatou que os violadores dos contratos fazem gerenciamento de resultados, por intermédio de mudanças contábeis. Entretanto, essas mudanças geralmente ocorrem após a violação do contrato.

Em contexto nacional, Nardi *et al.* (2009) entendem que, almejando melhores condições contratuais, como o custo da dívida, as empresas são motivadas a gerenciar o resultado corrente para obter melhores condições de custo futuro ou corrente. Analisaram a relação entre o custo de

capital de terceiros e o gerenciamento de resultados contábeis, por meio do exame das empresas abertas brasileiras, no período de 1996 a 2007, e, no entanto, concluíram que não há indícios de inter-relação do gerenciamento de resultados com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas.

Na concepção de Healy e Wahlen (1999), essas contradições de achados sobre o gerenciamento de resultados conduzido por motivações contratuais indicam que as empresas não fazem mudanças contábeis especificamente para evitar a violação do pacto do financiamento. Contudo, para os mesmos autores, é certamente possível que as alterações são feitas para reduzir o risco de futuras violações contratuais.

2.1.3 Motivações regulamentares e custos políticos

Na literatura acadêmica há três formas de motivações regulatórias e custos políticos para o gerenciamento de resultados: o gerenciamento de resultados para contornar as regulamentações da indústria; o gerenciamento de resultados para reduzir o risco de investigação e de intervenção antimonopólio por parte dos reguladores; e o gerenciamento de resultados para fins de planejamento tributário (HEALY e WAHLEN, 1999). Segundo Martinez (2001), nesse grupo de motivações, observa-se o gerenciamento de resultados pelas empresas, quando, por exemplo, na presença de lucros muito elevados ou acima da média do setor, os resultados são alterados com o propósito de se protegerem contra alegações de monopólio e acréscimo tarifário.

Os gestores de empresas vulneráveis a uma investigação antimonopólio, ou outras consequências políticas adversas, ou ainda que procuram subsídios ou proteção do governo, possuem motivações para o gerenciamento de resultados, para parecerem menos rentáveis e assim evitarem prejuízos regulatórios (WATTS; ZIMMERMAN, 1978). Dentro desse escopo, Key (1997) examinou os *accruals* das empresas norte-americanas do setor de televisão a cabo no momento de audiências no Congresso sobre a possibilidade de desregulamentação do setor. Sua evidência é consistente com o entendimento de Watts e Zimmerman (1978), pois foi detectado adiamento de lucros durante o período de controle do Congresso.

Nos EUA, os regulamentos bancários exigem que os bancos satisfaçam a determinados requisitos de adequação de capital, que são descritos em termos de números contábeis. Entretanto, tais regulamentos criam incentivos para gerenciar a declaração de renda e contas contábeis de interesse dos órgãos reguladores. Desse modo, a literatura indica evidências consideráveis de que, quando já estão próximos aos requisitos mínimos de capital definidos pela legislação, os bancos gerenciam os resultados, superestimando provisões para perdas de crédito, a fim de evitar prejuízos previstos em lei, como o aumento da carga tributária (HEALY; WAHLEN, 1999).

Collins, Shackelford e Wahlen (1995) aplicaram um teste que verificou quantas opções de gerenciamento de resultados para atendimento de capital mínimo eram exercidas por cada uma das 60 instituições financeiras que compunham a amostra de seu estudo. Encontraram evidências de que, embora nenhum banco tenha obtido a pontuação máxima de sete opções analisadas, 10 deles obtiveram uma pontuação de 6 opções utilizadas, enquanto 19 obtiveram uma pontuação de 5 opções utilizadas. Concluíram que uma parcela considerável (25 de 60 empresas) da amostra de bancos demonstrou indícios de utilização das sete possíveis opções de gerenciamento do resultado para atendimento a fins regulatórios de composição do capital.

No entendimento de Healy e Wahlen (1999), como os impostos diferidos são as últimas contas fechadas antes da publicação do lucro, também se apresentam como sendo um incentivo para flexibilizar seus valores e atingir o nível desejado de gerenciamento de resultados e, então, alcançar a economia tributária definida por um planejamento tributário. Dentro desse contexto de economia tributária, Gomes (2012) verificou se as características da governança corporativa, tais como remuneração da diretoria executiva, segregação definida das funções, independência e composição do Conselho de Administração influenciam o gerenciamento tributário das empresas brasileiras, e constatou que elas não ignoram os benefícios do gerenciamento tributário; contrariando o entendimento de Ronen e Yaari (2008), de que uma forte governança corporativa, mensurada pela existência de comitês de auditoria ativos (comitês com grande expertise de governança), está associada com menos gerenciamento de resultados.

No Brasil, alguns segmentos empresariais de destaque estão submetidos a regulações específicas. Segundo Cardoso (2005), a regulação do mercado de saúde suplementar brasileiro teve como justificativa apresentada pelo governo a necessidade de padronizar os produtos ofertados pelas Operadoras de Planos de Saúde (OPS). Para o referido autor, o objetivo da regulação econômico-financeira, iniciada com maior intensidade em 1998, era garantir que as OPS prestassem o atendimento contratado a seus usuários; isso aconteceu mediante padronização das informações contábeis e do estabelecimento de regras de provisões técnicas e de exigências de capital mínimo.

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), entidade reguladora de planos de saúde, constatou, no início de sua criação, que as OPS não adotavam práticas contábeis que possibilitassem a comparabilidade entre empresas do mercado, e que algumas dessas entidades reconheciam suas receitas e/ou despesas pelo regime de caixa, necessitando, assim, estabelecer-se alguns parâmetros contábeis que uniformizassem as práticas contábeis e que simultaneamente permitissem evidenciar a situação econômica e financeira das OPS (CARDOSO, 2005).

Uma das evidências testadas na pesquisa de Cardoso (2005) foi se as OPS brasileiras gerenciam as suas informações contábeis para atingir os parâmetros estabelecidos pela ANS. De acordo com o autor, essa evidência está associada ao incentivo das empresas reguladas (OPS) e de seus gestores para atingir os parâmetros de liquidez, endividamento, lucratividade e rentabilidade exigidos pela ANS. Constatou, empiricamente, que, no período de 2001 a 2003, as OPS brasileiras escolheram práticas contábeis para atingir os parâmetros definidos pela ANS. Constatou ainda que o nível de motivação para adoção do gerenciamento de resultados difere em função dos portes das OPS: quanto maiores as OPS, mais intensamente elas são fiscalizadas e, conseqüentemente, se tornam mais motivadas a atingir tais parâmetros.

Ainda no Brasil, as empresas de seguro também possuem uma regulamentação exclusiva. Ao Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e à Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão e autarquia do Ministério da Fazenda, respectivamente, foram designadas as atribuições relacionadas às atividades de regulação, fiscalização e desenvolvimento dos mercados

de seguros, resseguros, previdência complementar aberta, capitalização e corretagem, visando à inclusão securitária e previdenciária, e à qualidade no atendimento aos consumidores.

A Resolução CNSP nº 282/2013 exige um capital mínimo requerido para que as sociedades seguradoras, as entidades abertas de previdência complementar, as sociedades de capitalização e os resseguradores locais possam funcionar. A referida resolução ainda define os planos corretivo e de recuperação de solvência dessas entidades. No caso da efetiva violação desses parâmetros, a Susep pode aplicar medidas coercitivas, podendo chegar à proposta de cassação da autorização para funcionamento da seguradora.

A Resolução CNSP nº 281/2013 define as regras para a constituição das provisões técnicas das sociedades seguradoras. Para Rodrigues e Martins (2009), as provisões técnicas constituídas por sociedades seguradoras do segmento de danos têm a finalidade de garantir o pagamento de sinistros já ocorridos e de sinistros a ocorrer. Entendem esses autores que haja duas motivações para que os gestores gerenciem os resultados por meio dessas provisões: a primeira é a de melhorar os parâmetros de solvência exigidos pelos órgãos reguladores, influenciando para baixo os valores das provisões técnicas; e a segunda é a de reduzir o valor atual de pagamento dos impostos, influenciando para cima os valores das provisões técnicas.

Segundo Rodrigues e Martins (2009), a constituição de provisões técnicas possibilita o gerenciamento de resultados contábeis, pois proporciona discricionariedade contábil aos administradores das sociedades seguradoras. Concluíram que, durante o período de 2001 a 2006, os gestores de 60 companhias de seguro influenciaram para baixo as provisões técnicas, quando os valores dos parâmetros de solvência e dos impostos eram menores; e, por outro lado, influenciaram para cima as provisões técnicas, quando os valores dos parâmetros de solvência e dos impostos eram maiores.

O Quadro 1 sintetiza as intenções gerais e as principais intenções específicas para cada um dos três grupos de motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados, de acordo com Martinez (2001).

Quadro 1 – Motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados

Grupo de Motivações	Intenção geral	Principais intenções específicas (por meio do gerenciamento de resultados)
Vinculadas ao Mercado de Capitais	O foco do gerenciamento de resultados consiste em modificar a percepção dos investidores e analistas na avaliação de riscos quanto a possíveis investimentos na empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Obter financiamento externo, pelo lançamento de títulos • Evitar divulgação de perdas e dar continuidade aos resultados • Atender expectativas de lucro dos analistas
Contratuais	O incentivo para se fazer o gerenciamento de resultados está em atender aos diversos contratos firmados pela empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Garantir aos gestores uma remuneração melhor a partir de bônus condicionados a lucros, especificados em contratos de compensação • Diminuir o custo da dívida dos contratos (empréstimos e financiamentos) • Manter acordos pactuados com os credores ou evitar o pagamento de dividendos
Regulamentares e Custos Políticos	O gerenciamento de resultados tem como foco contornar as regulamentações da indústria, reduzir o risco de investigação e de intervenção antitruste por parte dos reguladores e reduzir a despesa fiscal, através de um planejamento tributário	<ul style="list-style-type: none"> • Proteger ou diminuir o impacto político e tributário sobre a empresa • Resguardar a empresa de restrições alfandegárias e de monopólio • Evitar investigações de organismos reguladores

Fonte: Martinez (2001).

2.2 A ética e o gerenciamento de resultados

O propósito e as motivações humanas são preocupações tão antigas quanto a própria Humanidade. Filósofos e pensadores de séculos antes da Era Cristã, como Sócrates, Platão e Aristóteles (séculos V e IV a.C.), já se dedicavam a tentar compreender e explicar a maneira como acontecem os relacionamentos de uns com os outros e se as decisões tomadas a partir deles são certas ou erradas, boas ou más (PFANNEMULLER, 2006).

Ao estudo dos propósitos e motivações humanas deu-se o nome de ética, que possui como seu objeto de pesquisa o que guia as ações tomadas pelos indivíduos: os motivos, as causas, os princípios, as máximas, as circunstâncias; mas também analisa as consequências dessas ações. A ética tem como objetivo fundamental levar a modificações na moral, com aplicação universal, guiando e orientando racionalmente, do melhor modo, a vida humana (VÁSQUEZ, 1997).

Para diferenciar moral e ética, La Taille (2006) utiliza perguntas existenciais. Para a análise moral, deve-se perguntar: “Como devo agir?”; em todo indivíduo há um sentimento de obrigatoriedade, que é a expressão da moralidade humana (LA TAILLE, 2006). Esse sentimento faz com que algumas pessoas não apenas cumpram os deveres prescritos pela legislação, como também realizem outros deveres que não possuem regramento jurídico, mas que, no entanto, correspondam às expectativas da sociedade. A moralidade implica a execução de um ato, que independe das consequências, pelo agir de forma correta, dado pelo sentido de obrigatoriedade (LA TAILLE, 2006).

Já a definição de ética, de acordo com La Taille (2006), está relacionada à pergunta: “Que vida eu quero viver?”. Para o autor, o plano ético se define pela busca da felicidade, remetendo à dimensão da subjetividade. Ainda de acordo com o autor, a felicidade não pode ser compreendida pelo aglomerado de isolados momentos de gozo, mas que ela transcende o “aqui” e o “agora”, pois a avaliação pessoal de felicidade é caracterizada pela “consciência da direção que damos às nossas vidas”.

Desse modo, pode-se afirmar que os dois planos, moral e ética, são inseparáveis e complementares, porque é difícil falar da busca da felicidade sem se falar das obrigações a ela

relacionadas (LA TAILLE, 2006). Entende-se, portanto, que a ética e a moral são diferentes, embora guardem estreita relação uma com a outra. Afirma-se, nesse sentido, que a missão da ética é explicar a moral, e, assim, termina por influir na própria moral. A ética procura oferecer parâmetros para a conduta dos homens em sociedade (VÁZQUEZ, 1997; SROUR, 2000).

O que vem a ser a moral? Um conjunto de valores e de regras de comportamento, um código de conduta que coletividades adotam, quer sejam uma nação, uma categoria social, uma comunidade religiosa ou uma organização. Enquanto a ética diz respeito à disciplina teórica, ao estudo sistemático, a moral corresponde às representações imaginárias que dizem aos agentes sociais o que se espera deles, quais comportamentos são bem-vindos e quais não (SROUR, 2000, p. 29).

Para Vázquez (1997), moral e ética são habitualmente utilizadas como sinônimos em virtude da origem das palavras: a moral vem do latim *mos* ou *mores*, “costume” ou “costumes”, no sentido de conjunto de normas ou regras adquiridas por hábito, e a ética vem do grego *ethos*, que significa “modo de ser” ou “caráter”. Também, para este estudo, os termos “ética” e “moral” são considerados sinônimos, no sentido geral de comportamento justo e correto, sem referência específica a qualquer declaração do código de ética dos profissionais analisados. Assim, será considerado moral ou ético o comportamento que favoreça a diversos grupos de interesse, e não apenas a interesses pessoais.

Na relação principal-agente, há um conflito de interesses entre gestores e proprietários, e todos se comportam racionalmente. As decisões tomadas pelos gestores não necessariamente coincidem com os interesses dos proprietários. Sendo racionais, cada parte toma decisões que considera benéficas a si própria, sem necessariamente levar em conta os benefícios para a outra (RONEN; YAARI, 2008).

Na concepção de Srouer (2000), as decisões empresariais não são inofensivas, pois seus efeitos afetam os *stakeholders*, isto é, os agentes que mantêm vínculos com a organização. Assim, as práticas de gerenciamento de resultados provavelmente levantam as questões éticas mais importantes enfrentadas pela profissão contábil (MERCHANT; ROCKNESS, 1994), pois por meio delas alguns *stakeholders* são enganados acerca do desempenho econômico da empresa (RONEN; YAARI, 2008).

A ética no gerenciamento de resultados têm sido amplamente debatida na literatura contábil estrangeira; entretanto, na nacional, não se observam muitas discussões. Nos estudos estrangeiros sobre o que é considerado ético e o que é considerado antiético, os pesquisadores têm entendido que o gerenciamento de resultados realizado apenas para melhorar objetivos pessoais, como uma avaliação positiva de desempenho, aumentando o salário ou bônus, é geralmente visto como antiético (DOUGLAS; WIER, 2000; GREENFIELD; NORMAN; WIER, 2008).

Douglas e Wier (2000) se propuseram a explicar, dentro da dimensão ética, a propensão dos gestores em criar intencionalmente dentro das organizações a folga orçamentária, para alcance de benefícios próprios. O modelo utilizado na análise desses autores levou em conta o constructo da intensidade moral de Jones T. M. (1991), e através das percepções de 725 gestores norte-americanos concluíram que a criação da folga orçamentária é explicada pela postura ética do indivíduo.

Greenfield *et al.* (2008) examinaram a relação entre a oportunidade de praticar um gerenciamento de resultados, que produza um benefício pessoal, e a orientação ética do indivíduo. Utilizando uma amostra de 375 estudantes de uma escola de negócios dos Estados Unidos, chegaram ao entendimento de que há uma relação significativa entre a orientação ética de um indivíduo e a decisão de gerenciar os resultados. Além disso, constataram que os participantes com níveis mais elevados de compromisso profissional parecem ser menos propensos a praticar o gerenciamento de resultados e menos propensos a se comportar de forma oportunista.

Por outro lado, as conclusões sobre a ética no gerenciamento de resultados relacionado a objetivos de negócio, como, por exemplo, para cumprir metas orçamentárias, apresentam-se contraditórias. Elias (2002) e Kaplan (2001) relatam a aceitação de tais práticas como éticas. Entretanto, Fischer e Rosenzweig (1995), Kaplan e Ravenscroft (2004) e Kaplan *et al.* (2007) concluíram que elas não são éticas.

Na visão de Gaa e Dunmore (2007), para que as práticas de gerenciamento de resultados sejam consideradas eticamente justificáveis, é preciso analisar se a intenção da administração é

ser verdadeira com os interessados nas demonstrações financeiras ou enganá-los. Assim, entendem que se tem uma manipulação contábil eticamente justificável quando a administração, mediante gerenciamento de resultados, pretende sinalizar para o mercado informações futuras sobre a empresa.

Johnson *et al.* (2012) investigaram se as consequências financeiras positivas justificam os aspectos morais do comportamento no gerenciamento de resultados. Assim, o estudo dos referidos autores consistiu em analisar como as respostas dos gestores dos EUA sobre o comportamento no gerenciamento de resultados são influenciadas pelas consequências favoráveis e pelas consequências desfavoráveis. Ao todo, 264 gestores participaram da experiência em que um hipotético funcionário realizava ou não realizava gerenciamento de resultados e cujas consequências foram positivas ou negativas, financeiramente, para a organização. Entenderam que os gerentes submetidos ao experimento podem ser motivados a reduzir a intensidade da reprovação ética em resposta ao comportamento de gerenciamento de resultados, quando as consequências são favoráveis à organização. Descobriram, de fato, que, para os gestores pesquisados, os fins justificam os meios, avançando na literatura sobre a ética de gerenciamento de resultados. Seus resultados também forneceram suporte empírico para a compreensão de como os gerentes realmente respondem a difíceis dilemas éticos.

No entendimento de Tenbrunsel e Messick (2004), a justificativa para ações eticamente questionáveis, por meio da argumentação de estarem pautadas no “bem maior” da organização, como por exemplo em situações em que as ações da empresa possam ser comprometidas se for divulgada a verdade, é considerada um autoengano cometido por gestores; desse modo, aceitam como ético o que é tido como antiético em outro momento.

Grasso, Tilley e White (2009) identificaram várias implicações negativas do gerenciamento de resultados para a organização: as manipulações operacionais introduzem um viés nos números contábeis que pode levar à decisão de interrupção de operações divulgadas erroneamente como desfavoráveis; atrapalhar os esforços de *marketing* e de desenvolvimento de produto; interromper o fluxo de produção; criar ineficiências que não existem na atividade; e prejudicar as relações com os clientes e parceiros da cadeia de abastecimento.

Analisando a ética em uma das formas de gerenciamento de resultados, no caso a suavização de resultados (*income smoothing*), Gaa e Dunmore (2007), diante da análise dos relatórios contábeis, inferiram que as demonstrações contábeis da empresa NZSO não continham afirmações destinadas a enganar. Segundo os pesquisadores, embora a NZSO visasse benefícios alterando as demonstrações financeiras de 1996 e 1998, suas ações foram transparentes e amplamente divulgadas. O alisamento dos lucros era consistente com a visão do conselho da NZSO de que os lucros excedentes em determinado período seriam utilizados na prestação de outros serviços ao longo dos períodos subsequentes. Concluíram, então, que a suavização da NZSO parecia ter sido eticamente justificável. De acordo com Gaa e Dunmore (2007), embora a NZSO tivesse cumprido integralmente as normas contábeis vigentes, não foi esse fato que determinou se as manipulações realizadas no gerenciamento de resultados são eticamente aceitáveis; é preciso investigar a intenção da administração para responder a essa questão, que, no caso da NZSO, era ajudar os envolvidos a compreender a sua situação financeira, a médio e longo prazo, por meio da manipulação contábil. Enfatizam que a falta de ética no gerenciamento de resultados acontece quando as manipulações nas demonstrações financeiras têm a intenção de enganar os grupos de interesse, por meio da mentira ou da omissão de informações, e que, embora a NZSO não tivesse anunciado explicitamente que estava envolvida em gerenciamento de resultados, a suavização do resultado foi totalmente divulgada em seus informes.

Putman, Griffin e Kilgore (2008) se propuseram a mostrar a gravidade do impacto do gerenciamento de resultados sobre o mercado de capitais, bem como a fornecer uma estimativa do percentual de empresas que gerenciaram resultados durante o período de 2001 a 2007, e ainda determinar quais iniciativas os principais participantes do mercado de capitais têm adotado para restabelecer a confiança do público investidor nos relatórios financeiros. Consideraram que o valor das ações sempre incorpora e reflete todas as informações sobre o valor da empresa, ou seja, basearam-se na Teoria da Hipótese Semiforte de Mercado Eficiente, de Copeland e Weston (1980), em que os mercados são eficientes e os investidores buscam os mais altos rendimentos, independentemente da quantidade de informações publicamente disponíveis sobre os valores mobiliários.

Desse modo, Putman, Griffin e Kilgore (2008) concluíram que as empresas com movimento de preços das ações similar ou melhor que os índices de mercado não praticavam o gerenciamento de resultados. Já as empresas que apresentaram os preços das ações consistentemente abaixo da média de mercado participaram de algum tipo de gerenciamento de resultados. Constataram que cerca de 43% das empresas da amostra gerenciaram os lucros de alguma forma durante o período de tempo abrangido pela pesquisa. Concluíram que não há dúvida de que o gerenciamento de resultados causa danos e deturpação para o sistema de livre mercado. Segundo eles, cabe a todos os interessados fazer o possível para restaurar a confiança do investidor na integridade dos relatórios apresentados ao mercado de capitais. Para isso, acrescentam que será necessária uma reestruturação das diretrizes de ética por todos os profissionais envolvidos.

No cenário nacional, Sancovski e Matos (2003) fizeram uma avaliação dos julgamentos éticos de uma amostra de 102 profissionais envolvidos com a administração de empresas brasileiras, e os compararam com os julgamentos éticos de administradores, contadores e outros profissionais de empresas sediadas nos Estados Unidos. Partiram do pressuposto de que os resultados podem ser gerenciados por meio de duas formas básicas: alterando os números que já estão nos registros financeiros – manipulações contábeis; e criando ou reestruturando transações reais com a finalidade de alterar os números apresentados – manipulações operacionais. O questionário utilizado por Sancovski e Matos (2003), assim como no estudo norte-americano de Bruns e Merchant (1989), abordou treze práticas de gerenciamento de lucros. Entenderam que os entrevistados nos Estados Unidos e no Brasil consideram as manipulações contábeis menos éticas do que as manipulações operacionais. Entenderam também que as manipulações de valores mais expressivos foram consideradas menos éticas do que aquelas com montantes menores pelos entrevistados nos Estados Unidos. A percepção dos entrevistados brasileiros, por sua vez, não se modificou de maneira relevante, quando variaram os valores envolvidos nas manipulações.

Oliveira *et al.* (2012) concluíram que nenhuma das 10 práticas de gerenciamento de resultados analisadas por sua pesquisa foi unanimemente considerada ética ou antiética pelos alunos de mestrado em ciências contábeis. A amostra do estudo desses pesquisadores foi constituída por 20 alunos, avaliados em 2009, pertencentes a quatro instituições de ensino

brasileiras: Universidade de São Paulo (USP), Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Um dos principais achados dessa investigação foi que a prática considerada em maior percentual como antiética pelos discentes é aquela em que ocorre o gerenciamento de resultados para obtenção de benefício particular (75% a consideraram antiética). Esse entendimento corrobora as pesquisas de Douglas e Wier (2000) e Greenfield, Norman e Wier (2008), pois demonstraram que o gerenciamento de resultados motivado para alcançar uma avaliação positiva de desempenho e aumentar o salário ou bônus é geralmente visto como antiético.

2.3 O modelo Jones T. M. (1991) de intensidade moral e a análise de Johnson *et al.* (2012)

Com o propósito de contribuir para o entendimento das questões éticas ligadas ao gerenciamento de resultados, a Teoria da Intensidade Moral, de Jones T. M. (1991), e a análise de Johnson *et al.* (2012) serão discutidas no presente tópico, já que servirão de base para o presente estudo.

De acordo com Jones T. M. (1991), os atuais modelos teóricos individuais de decisão ética atribuem pouca ou nenhuma ênfase às características específicas da ética. Argumenta ainda que as questões éticas variam em termos de sua intensidade moral, e que um modelo contingente de tomada de decisão ética pode aumentar significativamente a compreensão dos processos morais, e, então, ser utilizado em estudos empíricos posteriores.

O modelo de Jones T. M. (1991) inclui em sua base seis características sobre a moral, mensuradas do ponto de vista da intensidade moral do indivíduo, em que a moral apresenta níveis de intensidade, em que cada pessoa reage de modo diferenciado com relação a situações que incluem elementos morais. De acordo com a percepção de Jones T. M. (1991), a proposição de um modelo com as características do tópico moral pode contribuir para a compreensão do processo ético.

Para validar seu constructo, Jones T. M. (1991) baseou-se em composições lógicas, analogias e evidências de outras pesquisas, e estabeleceu três definições principais como

pressupostos: a questão moral está presente quando as ações de uma pessoa podem prejudicar ou beneficiar outras; o agente moral é o indivíduo que toma a decisão, ainda que não perceba a existência das questões morais; e uma decisão ética é definida como uma decisão legal e moralmente aceitável pela grande comunidade.

Dentro desse entendimento, a pesquisa de Jones T. M. (1991) procurou atender aos seguintes objetivos: 1) proposição de um modelo composto por novas variáveis, que conjuntamente foram intituladas de intensidade moral; 2) utilização dos conceitos, teorias e evidências da psicologia social, com o intuito de explicar que a intensidade moral influencia os componentes do comportamento e da tomada de decisões éticas; 3) sugestão de quatro proposições de pesquisa; e 4) discussão da implicação teórica.

No entendimento de Jones T. M. (1991), evidências anteriores sugerem que os indivíduos reagem de diferentes modos diante dos dilemas éticos apresentados, em virtude das especificidades apresentadas nas situações; o autor se baseia em seis atributos (consenso social, magnitude das consequências, probabilidade de efeito, imediatismo temporal, proximidade e concentração do efeito) para formar o constructo intensidade moral, que foca especificamente na questão moral. O autor justifica que a junção desses seis componentes em um constructo intensidade moral se deve a dois fatores: o primeiro se fundamenta no fato de que a ocorrência de todos os componentes é característica das questões morais; o segundo fator se refere à expectativa de que os componentes apresentam relacionamentos entre si.

Para compreensão do modelo proposto por Jones T. M. (1991), deve-se vincular os seis atributos já citados, e que constituem as características da intensidade moral, da seguinte forma: o aumento de um dos atributos da intensidade moral provoca também o aumento do constructo intensidade moral, de modo que a alteração positiva (ou negativa) de um ou mais atributos recai também sobre o constructo. Desse modo, a intensidade do componente moral influencia o julgamento ético. O Quadro 2 sintetiza o entendimento de cada um dos atributos do modelo Jones T. M. (1991) de intensidade moral.

Quadro 2 – Atributos do modelo Jones T. M. (1991) de intensidade moral

Consenso social	Entende-se como a conformidade social sobre a apreciação de um ato ser considerado bom ou ruim
Magnitude das consequências	Constitui o somatório de malefícios ou benefícios gerados por meio do ato moral em questão sobre as vítimas ou beneficiários
Probabilidade de efeito	É definido como a probabilidade em que a atitude em questão irá realmente ocorrer e que irá causar verdadeiramente as consequências favoráveis ou desfavoráveis predefinidas
Imediatismo temporal	Neste construto, Jones T. M (1991) apresenta dois ensejos. O primeiro ensejo é o de que os indivíduos diminuem a intensidade dos efeitos que ocorrem no futuro. O segundo ensejo se refere ao período de tempo calculado entre a atitude em análise e as consequências que se esperam. Desse modo, quanto maior a distância entre esses dois elementos, menor a percepção de que as consequências esperadas realmente aconteçam
Proximidade	Compreende a proximidade que o agente moral tem dos beneficiários ou vítimas da ação em discussão. Para Jones T. M. (1991), os indivíduos atribuem mais atenção àqueles que apresentam para eles mais proximidade. Quanto mais afastados (social, cultural, psicológica ou fisicamente) forem os indivíduos, menores serão as preocupações diante dos dilemas éticos
Concentração do efeito	Refere-se à amplitude do impacto sobre os indivíduos, e é uma função inversa ao número de pessoas afetadas pelo ato. Para Jones T. M. (1991), o impacto de uma consequência negativa é maior sobre um indivíduo do que sobre vários

Fonte: Jones T. M. (1991).

Johnson *et al.*(2012) consideram que dois dos atributos do modelo de intensidade moral de Jones T. M. (1991), são necessários na análise da ética no gerenciamento de resultados: consenso social e magnitude das consequências. Esses atributos se relacionam diretamente com o foco da presente investigação. O primeiro se refere à intensidade com que os motivos que conduzem ao

gerenciamento de resultados são percebidos como tendo características morais ou éticas pela maioria das pessoas envolvidas na organização; o segundo está relacionado à intensidade das consequências financeiras do gerenciamento de resultados para a organização (favoráveis ou desfavoráveis), ou seja, ao impacto financeiro gerado pela sua prática (JOHNSON *et al.*, 2012).

Desse modo, a evidência indica que o consenso social influencia o julgamento ético sobre os dilemas apresentados. Assim, determinado ato percebido como bom pela grande comunidade conduzirá a um julgamento de que o ato praticado é ético. E ainda, a intensidade das consequências percebidas pelo comportamento assumido interfere no julgamento ético sobre a atitude desenvolvida pelo indivíduo, no sentido de que, quanto maior a intensidade das consequências, maior é a preocupação ética sobre a questão.

Johnson *et al.* (2012) entendem que, de acordo com o atributo consenso social, o julgamento ético exercido pelo indivíduo sobre o gerenciamento de resultados será influenciado por sua percepção de como os motivos são vistos (éticos ou antiéticos) pela maioria das pessoas envolvidas na empresa: o gerenciamento de resultados será considerado mais ético quando os motivos para praticá-lo são percebidos pelo julgador como eticamente adequados para a maioria das pessoas da organização; por outro lado, o gerenciamento de resultados será considerado menos ético quando os motivos para praticá-lo são percebidos pelo julgador como eticamente inadequados para a maioria das pessoas da organização.

Dessa forma, a intensidade como a prática de gerenciamento de resultados é julgada como ética ou antiética pelo indivíduo é influenciada pela intensidade como os motivos são percebidos pelo julgador como éticos ou antiéticos para a maioria das pessoas da organização. Assim, quanto mais éticos forem percebidos pelo julgador os motivos para praticar o gerenciamento de resultados para a maioria das pessoas da empresa, mais ética será julgada sua prática; por outro lado, quanto mais antiéticos forem percebidos pelo julgador os motivos para praticar o gerenciamento de resultados para a maioria das pessoas da empresa, mais antiética será julgada sua prática. Nesse entendimento, uma prática considerada ética pelo indivíduo terá seu nível de julgamento reduzido quando sua percepção for a de que seus motivos são considerados antiéticos para a maioria das pessoas ligadas à empresa. Do mesmo modo, uma prática considerada

antiética pelo indivíduo terá sua intensidade de julgamento diminuída quando sua percepção for a de que seus motivos são considerados éticos para a maioria das pessoas ligadas à empresa (JOHNSON *et al.*, 2012).

Baseando-se no atributo magnitude das consequências, Johnson *et al.* (2012) consideram que o julgamento ético exercido pelo indivíduo sobre o gerenciamento de resultados é influenciado por sua percepção quanto às prováveis consequências financeiras (favoráveis ou desfavoráveis) para a organização: o gerenciamento de resultados será considerado mais ético quando as prováveis consequências para a organização forem percebidas pelo julgador como financeiramente positivas; por outro lado, o gerenciamento de resultados será considerado menos ético quando as prováveis consequências para a organização forem percebidas pelo julgador como financeiramente negativas.

Nesse contexto, a intensidade com que a prática de gerenciamento de resultados é julgada como ética ou antiética é influenciada pela percepção do indivíduo sobre em qual nível as possíveis consequências são financeiramente positivas ou negativas para a empresa. Assim, quanto mais favoráveis financeiramente forem percebidas pelo julgador as prováveis consequências do gerenciamento de resultados para a companhia, mais ética será julgada sua prática; por outro lado, quanto mais desfavoráveis financeiramente forem percebidas pelo julgador as prováveis consequências do gerenciamento de resultados para a companhia, mais antiética será julgada sua prática. Assim sendo, uma prática considerada ética pelo indivíduo terá seu nível de julgamento diminuído quando sua percepção for a de que suas prováveis consequências financeiras são negativas para a organização. Da mesma forma, uma prática considerada antiética pelo indivíduo terá sua intensidade de julgamento reduzida quando sua percepção for a de que suas prováveis consequências financeiras são positivas para a organização (JOHNSON *et al.*, 2012).

Além do constructo intensidade moral, Jones T. M. (1991) apresentou nove constructos relacionados ao seu modelo: ambiente, reconhecimento das questões morais, realização do julgamento moral, estabelecimento da intenção moral, realização do comportamento moral, significado do outro, moderadores individuais, moderadores situacionais e oportunidade. Quatro

desses componentes do modelo de Jones T. M. (1991) merecem destaque para compreensão da análise utilizada por Johnson *et al.* (2012) e desta pesquisa: reconhecimento das questões morais, realização do julgamento moral, estabelecimento da intenção moral e realização do comportamento moral. Esses quatro componentes foram chamados por Johnson *et al.* (2012) de etapas do processo de julgamento ético, e são explicados a seguir.

O primeiro componente ou etapa, reconhecimento das questões morais, considera que para que o julgamento ético aconteça, é necessária a identificação, por parte da pessoa, de que a situação ou circunstâncias apresentam questões morais. Dessa forma, o reconhecimento de tais questões contempla a percepção do indivíduo em entender que o seu ato irá afetar positivamente ou negativamente outras pessoas.

Após o reconhecimento da presença das questões morais, o indivíduo atinge a segunda etapa, que é a realização do julgamento moral. Para Jones T. M. (1991), os indivíduos se baseiam em algumas formas de combinação para realizar o julgamento moral: obediência e punição, proposição instrumental e de troca, acordo interpessoal, conformidade e expectativa mútua. Nas combinações obediência e punição e proposição instrumental e de troca, as pessoas obedeceriam às leis, tendo em vista interesses próprios; e na combinação acordo interpessoal, conformidade e expectativa mútua, as pessoas adotariam normas morais segundo os seus pares. A realização do julgamento moral também pode se basear em contratos sociais, direitos individuais e princípios éticos universais (JONES T. M., 1991).

Realizado o julgamento moral, o indivíduo parte para o estabelecimento da intenção moral (etapa 3). Estabelecer a intenção moral significa decidir de acordo com o julgamento moral. Para Johnson *et al.* (2012), o indivíduo reage conforme o julgamento ético exercido. Desse modo, quando o indivíduo julga uma prática como ética, ele tem a intenção de encorajá-la; por outro lado, quando o indivíduo julga uma prática como antiética, ele tem a intenção de desencorajá-la. Agir com base na intenção moral é engajar-se em um comportamento moral. Há, portanto, uma relação direta entre a realização do julgamento moral (etapa 2) e o estabelecimento da intenção moral (etapa 3).

Johnson *et al.* (2012) entendem que quando os motivos para gerenciar os resultados contábeis são percebidos como éticos pela maioria das pessoas envolvidas em uma organização, e a prática de gerenciar os resultados implica consequências financeiras positivas para os seus interessados, isso vai resultar em uma intenção de estimular o gerenciamento de resultados por parte do julgador. Assim, para esses autores, a intenção moral do indivíduo também é influenciada pelos mesmos dois componentes do modelo de Jones T. M. (1991): consenso social e magnitude das consequências.

Johnson *et al.* (2012) apontam que a intenção moral exercida pelo indivíduo sobre o gerenciamento de resultados é influenciada por sua percepção de como essa prática é vista (ética ou antiética) pela maioria das pessoas envolvidas na empresa, da seguinte maneira: o gerenciamento de resultados será encorajado pelo indivíduo quando os motivos para praticá-lo são percebidos por ele como eticamente adequados para a maioria das pessoas da organização; por outro lado, o gerenciamento de resultados será reprovado (desencorajado) pelo indivíduo quando os motivos para praticá-lo são percebidos por ele como eticamente inadequados para a maioria das pessoas da organização.

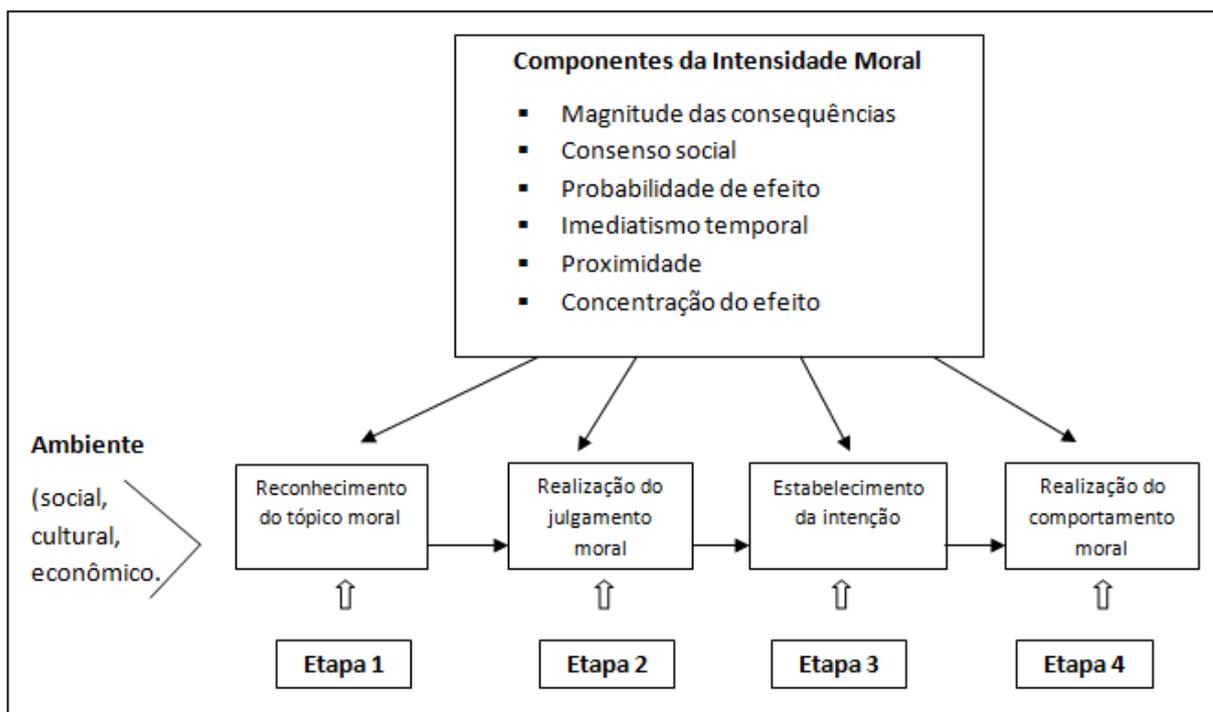
Dessa forma, a intensidade da reação (intenção moral) do indivíduo frente à prática de gerenciamento de resultados é influenciada por sua percepção de em qual intensidade os motivos são considerados éticos ou antiéticos para a maioria das pessoas da organização. Assim, quanto mais éticos forem os motivos para praticar o gerenciamento de resultados para a maioria das pessoas da empresa, maior será o incentivo dado pelo indivíduo à prática; por outro lado, quanto mais antiéticos forem os motivos para praticar o gerenciamento de resultados para a maioria das pessoas da empresa, maior será o desestímulo dado pelo indivíduo à prática. Logo, uma prática considerada ética pelo indivíduo tem sua intensidade de encorajamento reduzida quando sua percepção for a de que seus motivos são considerados antiéticos pela maioria das pessoas ligadas à empresa. No mesmo sentido, uma prática considerada antiética pelo indivíduo tem sua intensidade de reprovação diminuída quando sua percepção for a de que seus motivos são considerados éticos pela maioria das pessoas ligadas à empresa (JOHNSON *et al.*, 2012).

Johnson *et al.* (2012) consideram que a intenção moral exercida pelo indivíduo sobre o gerenciamento de resultados também é influenciada por sua percepção quanto às prováveis consequências financeiras (favoráveis ou desfavoráveis) para a organização, da seguinte forma: o gerenciamento de resultados será encorajado pelo indivíduo quando as prováveis consequências para a organização forem percebidas por ele como financeiramente positivas; por outro lado, o gerenciamento de resultados será reprovado (desencorajado) pelo indivíduo quando as prováveis consequências para a organização forem percebidas por ele como financeiramente negativas.

Nesse contexto, a intensidade da reação (intenção moral) do indivíduo frente à prática de gerenciamento de resultados é influenciada pela intensidade com que as prováveis consequências são percebidas por ele como financeiramente favoráveis ou desfavoráveis para a empresa. Assim, quanto mais rentáveis forem percebidas pelo julgador as prováveis consequências do gerenciamento de resultados para a companhia, maior será o incentivo dado pelo indivíduo à prática; por outro lado, quanto menos lucrativas forem percebidas pelo julgador as prováveis consequências do gerenciamento de resultados para a companhia, maior será o desestímulo dado pelo indivíduo à prática. Portanto, uma prática considerada ética pelo indivíduo tem sua intensidade de encorajamento reduzida quando sua percepção for a de que as prováveis consequências são financeiramente desfavoráveis para a empresa. Do mesmo modo, uma prática considerada antiética pelo indivíduo tem sua intensidade de reprovação diminuída quando sua percepção for a de que as prováveis consequências são financeiramente favoráveis para a empresa (JOHNSON *et al.*, 2012).

Após essas três etapas, acontece a realização do comportamento moral pelo indivíduo, que sofre as seguintes influências: ambientes sociais, culturais, econômicos e organizacionais. A realização do comportamento moral corresponde à ação efetiva que a pessoa realizará em relação ao dilema ético. Os componentes da intensidade moral de Jones T. M. (1991), bem como suas relações com a pesquisa de Johnson *et al.* (2012), podem ser observados na Figura 2.

Figura 2 – Modelo de avaliação ética



Fonte: Baseado em Jones T. M. (1991) e Johnson *et al.* (2012).

Para análise da percepção ética dos profissionais de contabilidade sobre as práticas de gerenciamento de resultados, considerou-se que o julgamento ético e a intenção moral refletem o consenso de um grupo acerca da percepção se os motivos para gerenciar os resultados são éticos ou não e o impacto financeiro dessa prática na organização.

Na literatura acadêmica é comum a análise de componentes isolados do modelo de Jones T. M. (1991) na mensuração das questões éticas. Frey (2000) entende que os atributos intensidade moral, consenso social e magnitude das consequências são determinantes importantes de todos os resultados da sua mensuração, e que os atributos imediatismo temporal, concentração do efeito e proximidade são considerados menos importantes. Singhapakdi, Vitell e Kraft (1996) revelaram uma nova dimensão para o constructo intensidade moral, composta apenas pelos componentes consenso social e proximidade.

3 ABORDAGEM METODOLÓGICA

O presente capítulo tem por objetivo descrever a abordagem metodológica utilizada na condução da pesquisa. Apresenta-se, assim, uma descrição da caracterização da metodologia, técnicas e procedimentos empregados nas diversas etapas do trabalho e desenvolvimento do estudo, bem como a população e a amostra.

3.1 Caracterização do estudo

Na visão de Gall, Gall e Borg (2007), a pesquisa constitui um tipo de investigação que visa contribuir para o conhecimento e, então, melhorar o entendimento coletivo, indo além da satisfação das necessidades individuais.

Quanto aos objetivos, esta pesquisa se classifica como exploratória. Segundo Martins (2007), uma pesquisa exploratória busca maiores informações sobre um assunto específico. Na concepção de Beuren (2010), por meio de estudo exploratório, procura-se conhecer o assunto com mais profundidade, de modo a torná-lo mais claro ou construir questões importantes para a condução da pesquisa; nesse grupo estão inseridas as pesquisas de levantamento bibliográfico e que investigam pessoas que detenham experiências práticas com o problema pesquisado.

O estudo adotou uma abordagem predominantemente quantitativa, pois os dados e as evidências foram quantificados, mensurados, organizados e tabulados para serem submetidos a técnicas ou testes estatísticos (MARTINS; THEÓPHILO 2009).

3.2 Procedimentos de pesquisa

Para consecução da pesquisa, foram utilizados procedimentos distintos, conforme será visto no presente tópico.

O primeiro foi a pesquisa bibliográfica, que é o procedimento adotado para a elaboração da plataforma teórica. Foram identificados os aspectos do gerenciamento de resultados pelo prisma da ética. Martins e Theóphilo (2009, p. 54) relatam que “[...] trata-se de uma estratégia necessária para a condução de qualquer pesquisa científica”.

A segunda fase foi constituída pela realização de um *survey* com profissionais de contabilidade, com o objetivo de analisar suas percepções sobre as motivações que conduzem ao gerenciamento de resultados, pelo prisma da ética. Na interpretação de Gall, Gall e Borg (2007), a *survey research* é classificada como um estudo que envolve a aplicação de questionários. Segundo esses autores, nessa estratégia, coletam-se dados de uma amostra que foi previamente selecionada para representar uma população.

Para elaboração desta fase da pesquisa, foram criados alguns cenários, que são utilizados de maneira recorrente nas pesquisas sobre ética, podendo ser entendidos como pequenas descrições de indivíduos ou situações sociais que contêm referências específicas do que pode ser considerado importante para a tomada de decisões éticas ou o julgamento ético pelos respondentes (ALEXANDER; BECKER, 1978). Para Wason, Polonsky e Hyman (2002), os cenários possibilitam benefícios como mais realismo, estímulo para os respondentes, interesse dos respondentes no assunto analisado, ausência de dificuldades comuns a outros estudos, redução de vieses e aumento do envolvimento dos participantes.

Na concepção de Gall, Gall e Borg (2007), dentre as etapas de um estudo de investigação por meio de um *survey*, destacam-se a definição dos objetivos da pesquisa, a seleção da amostra, a projeção do formato do questionário, o pré-teste do questionário, o pré-contato com a amostra,

a apresentação e distribuição do questionário, o acompanhamento dos não-respondentes e a análise de dados do questionário.

3.3 Definição da população e da amostra

A população da pesquisa reuniu os profissionais de contabilidade regularmente inscritos na categoria Contador junto ao Conselho Regional de Contabilidade do Estado de Minas Gerais (CRCMG), totalizando 27.716 indivíduos. A justificativa de focar a pesquisa na percepção dos contadores se baseia no fato de que esses profissionais podem influenciar os resultados das companhias, diretamente por meio de suas escolhas contábeis, ou indiretamente, monitorando as decisões dos gestores. A escolha do Estado de Minas Gerais é justificada pela sua importância e representatividade na economia do país.

Conforme classificação de Martins e Theóphilo (2009), a eleição do método de abordagem recaiu sobre o tipo não probabilístico, pois se deu por intermédio da escolha deliberada de elementos para compor a amostra, e também por conveniência, já que os elementos da população foram selecionados conforme sua disponibilidade para o estudo. A divulgação do questionário junto aos 27.716 contadores foi realizada pelo CRCMG, por meio do seu jornal digital, e a coleta dos dados aconteceu no período de setembro a dezembro de 2013.

3.4 Instrumento de coleta e suas variáveis de mensuração

O instrumento de coleta de dados se baseou em Johnson *et al.* (2012), e apresenta duas partes. A primeira delas é constituída por cinco questões de ordem demográfica e sociográfica, e serviu para caracterizar os indivíduos da amostra. A segunda parte, reunindo 16 assertivas, contém a descrição de dois contextos ambientados em quatro cenários, baseados em situações reais, em que a motivação do gestor para o gerenciamento de resultados está em aumentar a sua remuneração, que se baseia no lucro apurado no período.

Os contextos e cenários do presente estudo foram baseados em descrições reais de eventos empresariais relatados por Jensen (2003), bem como nas descrições aplicadas por Johnson *et al.* (2012). Envolvem um funcionário de médio escalão com a oportunidade de manipular o momento do reconhecimento de receitas e despesas capazes de produzir impacto na sua remuneração pessoal.

Nos contextos, a atitude do gestor em relação ao gerenciamento de resultados foi construída de duas formas. Na primeira, o empregado decide manipular o momento do reconhecimento das receitas e das despesas, resultando em um bônus maior em sua remuneração. Na segunda, o empregado decide não praticar o gerenciamento de resultados e desestimular tal comportamento entre os outros empregados da organização. Cada contexto apresenta dois cenários, com dois tipos de consequência financeira para a organização: favorável e desfavorável. Foram descritas consequências ora favoráveis ora desfavoráveis para a organização, com um aumento ou redução de 18% no lucro da empresa, em relação ao ano anterior.

A utilização dos cenários possibilita que o respondente se encontre diante de um dilema ético, em que necessita tomar um posicionamento em relação à situação. No presente estudo os respondentes deveriam se colocar na condição de supervisores do funcionário que tem a oportunidade de praticar o gerenciamento de resultados.

Os contextos, que relatam a oportunidade do gerente para manipular o reconhecimento das receitas e das despesas da empresa em que trabalha podem ser observados no Quadro 3.

Quadro 3 – Contextos desenvolvidos para a análise

Contexto 1: para os cenários “A” e “B”

O vendedor de automóveis José de Almeida tem sua remuneração baseada no lucro da concessionária. José recebe um bônus maior se atingir 120% da meta, e um bônus menor se alcança apenas 80% dessa meta. Ele projeta que ao acelerar ou retardar o reconhecimento de receitas e despesas com o propósito de aumentar a variabilidade do lucro líquido da concessionária, ao longo do tempo, irá receber um bônus maior do que se não gerenciar as receitas e as despesas

Contexto 2: para os cenários “C” e “D”

O vendedor de automóveis José de Almeida ouviu os seus colegas das filiais discutirem a forma de remuneração da companhia, que se baseia no lucro anual obtido. Esses vendedores recebem um bônus maior se atingirem 120% da meta, e um bônus menor se conseguirem apenas 80% dela. Eles calculam que se acelerarem ou retardarem o reconhecimento das receitas e das despesas para aumentar a variabilidade do lucro líquido das suas concessionárias ao longo do tempo, vão receber bônus mais elevados do que se não gerenciarem as receitas e as despesas

Fonte: Baseado em Johnson *et al.* (2012).

Os cenários desenvolvidos para a análise do primeiro contexto, que geram dois tipos de consequência organizacional (favorável e desfavorável), podem ser observados no Quadro 4.

Quadro 4 – Cenários desenvolvidos para a análise do contexto 1

Cenário A: comportamento antiético e consequências favoráveis

Ansioso para aumentar sua remuneração, José de Almeida convence os colegas pertencentes a outras companhias de automóveis a se juntarem à sua empresa e adotarem sua estratégia de gerenciar o reconhecimento das receitas e das despesas, pois as vantagens são mais atraentes. Isso fez com que a companhia como um todo se tornasse mais bem gerida e 18% mais rentável no ano

Cenário B: comportamento antiético e consequências desfavoráveis

Ansioso para aumentar sua remuneração, José Almeida comunica aos colegas da sua companhia a estratégia de gerenciamento de receitas e de despesas, e eles também resolvem adotá-la. Isso fez com que o lucro anual da empresa se reduzisse em 18%

Fonte: Baseado em Johnson *et al.* (2012).

Os cenários desenvolvidos para a análise do segundo contexto, que geram dois tipos de consequência organizacional (favorável e desfavorável), podem ser observados no Quadro 5.

Quadro 5 – Cenários desenvolvidos para a análise do contexto 2

Cenário C: comportamento ético e consequências favoráveis

Recentemente, José de Almeida levantou esse assunto em uma reunião de vendedores, e desestimulou essa manipulação. Ele obteve o apoio de alguns vendedores e a crítica de outros. Entretanto, a decisão foi de

não gerenciar o lucro líquido, fundamentada na recomendação de José. Ao longo dos doze meses seguintes, a companhia foi 18% mais rentável, devido ao fato de os vendedores terem deixado de gerenciar o lucro líquido

Cenário D: comportamento ético e consequências desfavoráveis

Recentemente, José de Almeida levantou esse assunto em uma reunião de vendedores, e desestimulou essa manipulação. Ele obteve o apoio de alguns vendedores e a crítica de outros. Entretanto, a decisão foi de não gerenciar o lucro líquido, fundamentada na recomendação de José. Ao longo dos doze meses seguintes, o lucro anual da companhia foi 18% menor, devido ao fato de os vendedores terem deixado de gerenciar o lucro líquido

Fonte: Baseado em Johnson *et al.* (2012).

Cada cenário foi acompanhado por quatro assertivas, a serem respondidas em uma escala do tipo Likert, de sete pontos, de acordo com os estudos de Singhapakdi, Vitell e Kraft (1996) e Johnson *et al.* (2012).

Com relação ao julgamento ético, baseado em Johnson *et al.* (2012), a mensuração se deu pelo questionamento relacionado no Quadro 6.

Quadro 6 – Variável de mensuração do julgamento ético

Você considera o comportamento de José de Almeida:								
Moralmente incorreto	1	2	3	4	5	6	7	Moralmente correto

Fonte: Baseado em Johnson *et al.* (2012).

Com o propósito de analisar se o julgamento ético reflete o consenso de um grupo acerca de os motivos para gerenciar os resultados serem éticos ou não (consenso social), e o impacto financeiro da prática na organização (magnitude das consequências), utilizou-se, com base no estudo de Singhapakdi, Vitell e Kraft (1996), as duas assertivas que se encontram no Quadro 7.

Quadro 7 – Variáveis de mensuração da intensidade dos dilemas éticos

Consenso social	Você considera que a maioria das pessoas que trabalham na empresa de José de Almeida julgariam o comportamento dele como:
------------------------	---

	Moralmente incorreto	1	2	3	4	5	6	7	Moralmente correto
Magnitude das consequências	A partir do comportamento de José de Almeida, as consequências mais prováveis para a empresa seriam:								
	Negativas	1	2	3	4	5	6	7	Positivas

Fonte: Baseado em Singhapakdi, Vitell e Kraft *et al.* (1996).

Com o objetivo de verificar se a intenção moral reflete o consenso de um grupo acerca de o comportamento em análise ser ético ou não (consenso social), e o impacto financeiro da prática na organização (magnitude das consequências), utilizou-se, baseado no estudo de Johnson *et al.* (2012), a pergunta que se encontra no Quadro 8.

Quadro 8 – Variável de mensuração da intenção moral

A sua reação diante do comportamento de José de Almeida seria de:								
Reprovação	1	2	3	4	5	6	7	Encorajamento

Fonte: Baseado em Johnson *et al.* (2012).

Para análise da percepção ética dos profissionais de contabilidade sobre as práticas de gerenciamento de resultados, considerou-se, para cada cenário, o percentual de respostas obtidas em cada nível das variáveis analisadas (julgamento ético, intenção moral, consenso social e magnitude das consequências), a fim de se verificar se o julgamento ético e a intenção moral refletem o consenso de um grupo acerca de os motivos para gerenciar os resultados serem éticos ou não, e o impacto financeiro da prática na organização.

Desse modo, a verificação se deu da seguinte maneira: como os cenários A e B apresentam em comum um comportamento antiético (José de Almeida gerencia os resultados motivado pelo alcance de uma melhor remuneração), realizou-se uma comparação entre eles, com o intuito de se analisar se o julgamento ético e a intenção moral dos respondentes foram influenciados pelas respostas atribuídas às assertivas de mensuração do consenso social e da magnitude das consequências. Do mesmo modo, como os cenários C e D apresentam em comum um comportamento ético (José de Almeida decide não gerenciar os resultados, mesmo com a

oportunidade de alcançar uma melhor remuneração), realizou-se também uma comparação entre eles, para se analisar se o julgamento ético e a intenção moral dos respondentes foram influenciados pelas respostas atribuídas às assertivas de mensuração do consenso social e da magnitude das consequências.

Como já mencionado neste estudo, os termos moral e ética foram considerados equivalentes e usados como sinônimos, assim como no estudo de Jones T. M. (1991). Entende-se como uma decisão ética aquela que é legal e moralmente aceitável para uma comunidade maior. Por outro lado, uma decisão antiética é ilegal ou moralmente inaceitável pela grande comunidade (JONES T. M., 1991).

Foi realizado um pré-teste junto a dois docentes do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais, sendo um deles da graduação e o outro da graduação e pós-graduação, que responderam e possibilitaram verificar se o questionário continha questões bem formuladas e compreensíveis para serem respondidas. Após o pré-teste, avaliou-se a necessidade de efetuar ajustes nas questões. Após essas etapas, a apresentação da pesquisa, bem como o *link* do aplicativo Google Docs que levava à versão final do instrumento de coleta foram enviados pelo CRCMG aos *e-mails* da amostra definida na pesquisa.

3.5 Delimitações e limitações

O estudo foi direcionado para analisar a ética no gerenciamento de resultados motivado pelo aumento da remuneração do gestor, dentro do grupo de motivações contratuais. Portanto, a análise não foi estendida a outras motivações para o gerenciamento de resultados, que pertençam ao mesmo grupo (contratuais), ou a outros grupos de incentivos, como aqueles vinculados ao mercado de capitais e regulamentares e custos políticos.

Outra limitação refere-se à natureza não probabilística da amostra. Nesse sentido, as evidências encontradas estão limitadas aos profissionais analisados.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

O presente capítulo tem por objetivo documentar e avaliar as percepções dos profissionais de contabilidade sobre a ética no gerenciamento de resultados, por meio da evidenciação das análises dos resultados e dos objetivos específicos propostos.

4.1 Descrição dos respondentes

Foram recebidos 220 questionários. A Tabela 1 descreve o perfil dos respondentes. Observou-se que 61% deles pertencem ao gênero masculino, e que predomina a faixa etária entre 30 e 40 anos, com 36% dos profissionais. Quanto à titulação, destacaram-se os detentores do título de especialista: 41% dos respondentes. Com relação ao tempo de obtenção da maior titulação, 60% dos participantes possuem menos de 5 anos de conclusão do curso.

Tabela 1 – Perfil dos respondentes

CARACTERÍSTICA	CATEGORIA	FREQUÊNCIA	PROPORÇÃO (%)
Gênero	Masculino	135	61
	Feminino	85	39
Faixa etária	Menos de 30 anos	52	24
	30 a 40 anos	80	36
	41 a 50 anos	49	22
	51 a 60 anos	36	16
	Mais de 60 anos	3	1
Titulação	Graduação	87	40
	Especialização	90	41
	Mestrado	40	18
	Doutorado	3	1
Tempo de obtenção da última titulação	Menos de 5 anos	131	60
	5 a 10 anos	50	23
	11 a 15 anos	18	8
	16 a 20 anos	6	3

	21 a 25 anos	3	1
	Mais de 25 anos	12	5
Forma de atuação profissional	Sócio de empresa contábil	52	24
	Empregado da área contábil	69	31
	Autônomo da área contábil	27	12
	Auditor contábil	11	5
	Perito contábil	2	1
	Professor	24	11
	Outra	35	16

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2 Análises dos cenários

De acordo com Johnson *et al.* (2012), o julgamento ético e a intenção moral do indivíduo sobre o gerenciamento de resultados serão influenciados:

- a) por sua percepção de como os motivos para gerenciar os resultados são vistos (éticos ou antiéticos) pela maioria das pessoas envolvidas na empresa – consenso social; e
- b) por sua percepção quanto às prováveis consequências (favoráveis ou desfavoráveis) para a organização – magnitude das consequências.

De acordo com esses atributos, são relatadas a seguir as análises dos quatro cenários, que apresentam dois comportamentos para o gerenciamento de resultados (ético e antiético), bem como duas consequências financeiras de sua prática para a companhia (positiva e negativa). A avaliação das variáveis julgamento ético, intenção moral, consenso social e magnitude das consequências se deu através das respostas às assertivas de mensuração apresentadas, em uma escala do tipo Likert, de sete pontos.

Para as presentes análises, juntou-se as duas pontuações mais próximas de cada extremidade das escalas propostas (1 e 2; 6 e 7), por se entender que a soma desses pontos reflete as menores e as maiores intensidades das percepções éticas dos respondentes diante do comportamento de José de Almeida. Juntou-se também os níveis 3, 4, 5, que correspondem a uma percepção neutra ou próxima de neutra sobre o comportamento ético analisado.

4.2.1 Análise dos cenários A e B

Nos cenários A e B, José de Almeida decide gerenciar os resultados, deixando-se levar pela motivação de obter um aumento na sua remuneração. O comportamento é considerado antiético em ambos os cenários. Entretanto, no cenário A a consequência foi financeiramente positiva para a companhia, já que o lucro anual aumentou 18%; no cenário B a consequência foi financeiramente negativa para a companhia, pois o lucro anual diminuiu 18% (JOHNSON *et al* 2012).

A Tabela 2 mostra as proporções de respostas obtidas para cada nível das variáveis analisadas (julgamento ético, intenção moral, consenso social e magnitude das consequências), nos cenários A e B, mensuradas por meio das assertivas de investigação estabelecidas nos Quadros 6, 7 e 8.

Tabela 2 – Proporções de respostas obtidas para cada nível das variáveis analisadas (cenários A e B)

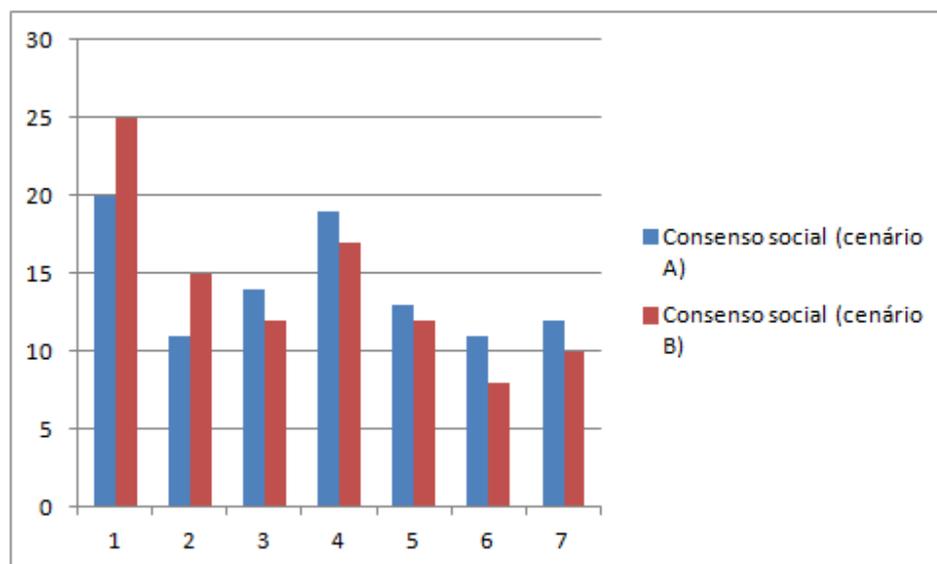
Cenário	Variável	Proporção de respostas em cada nível da escala (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
A	Julgamento ético (moralmente incorreto a moralmente correto)	41	12	11	14	7	6	8
	Intenção moral (reprovação a encorajamento)	43	13	8	11	10	7	7
	Consenso social (moralmente incorreto a moralmente correto)	20	11	14	19	13	11	12
	Magnitude das consequências (negativas a positivas)	30	11	13	15	10	12	10
B	Julgamento ético (moralmente incorreto a moralmente correto)	45	17	10	10	5	5	8
	Intenção moral (reprovação a encorajamento)	48	18	8	11	4	5	6
	Consenso social (moralmente incorreto a moralmente correto)	25	15	12	17	12	8	10
	Magnitude das consequências (negativas a positivas)	46	19	12	11	5	4	4

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados apresentados na Tabela 2 atenderam às evidências de que o gerenciamento de resultados motivado pelo alcance de benefício pessoal, que no presente estudo foi representado pelo aumento da remuneração de José de Almeida, é considerado antiético; corroborando os achados de Douglas e Wier (2000) e Greenfield, Norman e Wier (2008). Como José de Almeida optou por manipular o reconhecimento das receitas e das despesas para alcance de benefício próprio, os respondentes, em sua maioria, por meio das respostas à assertiva de mensuração do julgamento ético, entenderam que esse comportamento é imoral (itens 1 e 2 da escala), alcançando 53% e 62% das respostas nos cenários A e B, respectivamente.

Também de acordo com as evidências apresentadas, a intensidade do julgamento ético no gerenciamento de resultados reflete a percepção sobre em qual intensidade o comportamento é julgado moral ou imoral pela maioria das pessoas ligadas à empresa, no sentido de quanto mais imoral for o comportamento para a maioria dos envolvidos na empresa, mais antiética será sua prática (JOHNSON *et al.*, 2012). Embora os participantes tenham julgado o comportamento como imoral, esperava-se que a intensidade do julgamento fosse influenciada pela percepção do nível em que é considerado imoral pela maioria das pessoas envolvidas na organização em que José de Almeida trabalha (consenso social). O Gráfico 1 apresenta uma comparação entre os cenários A e B sobre a intensidade em que, na percepção dos respondentes, o comportamento de José de Almeida foi considerado antiético para a maioria das pessoas da companhia.

Gráfico 1 – Percepção dos respondentes sobre o consenso social – cenários A e B



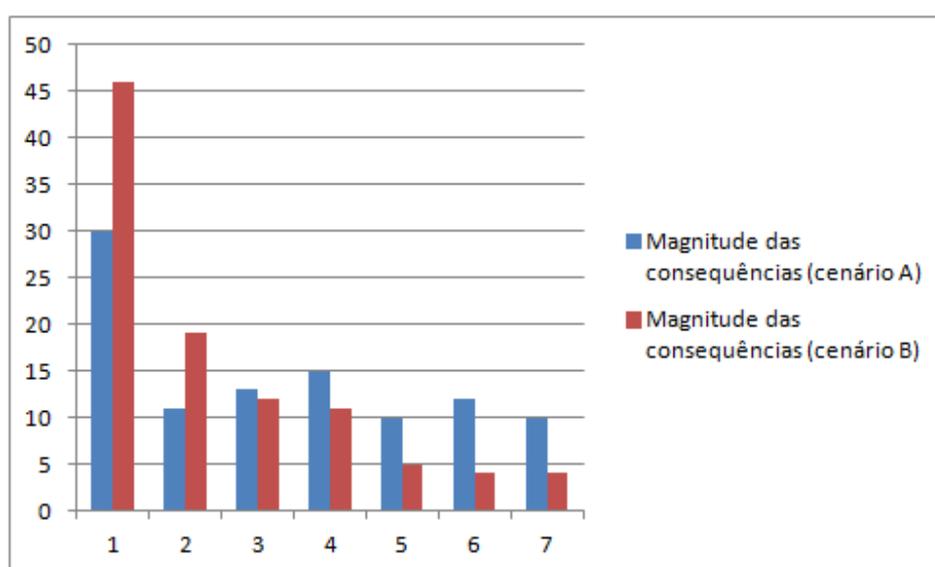
Fonte: Dados da pesquisa.

O Gráfico 1 mostra que, na percepção de 31% e 40% dos respondentes, nos cenários A e B, respectivamente, o comportamento de José de Almeida é considerado antiético pela maioria dos envolvidos na empresa (consenso social), haja vista que marcaram os itens 1 e 2 da escala, que corresponde a um comportamento imoral. Entretanto, diante das proporções apresentadas, percebeu-se que a intensidade da percepção em considerá-lo antiético para a maioria das pessoas da companhia foi mais elevada no cenário B do que no cenário A. O Gráfico 3, adiante, aponta que as respostas atenderam às evidências de que a intensidade do julgamento ético (juízo ético) refletiu a intensidade em que o comportamento é percebido como antiético pela maioria das pessoas da organização (consenso social), já que a intensidade do julgamento ético, em caracterizar o ato como imoral, foi mais elevada no cenário B, do mesmo modo que a intensidade do consenso social também foi maior no cenário B.

Ainda de acordo com as evidências apresentadas, a intensidade do julgamento ético no gerenciamento de resultados também reflete a percepção sobre as prováveis consequências do gerenciamento de resultados para a empresa (magnitude das consequências), no sentido de que quanto mais favoráveis financeiramente forem as prováveis consequências de sua prática para a organização, menos antiético será considerado o comportamento (JOHNSON *et al.*, 2012). Desse

modo, esperava-se que o comportamento julgado antiético pelos participantes tivesse sua intensidade influenciada pela percepção da intensidade das prováveis consequências financeiras (favoráveis ou desfavoráveis) para a empresa em que José de Almeida trabalha (magnitude das consequências). O Gráfico 2 evidencia uma comparação entre os cenários A e B sobre a intensidade das prováveis consequências financeiras para a companhia, na percepção dos respondentes.

Gráfico 2 – Percepção dos respondentes sobre a magnitude das consequências – cenários A e B

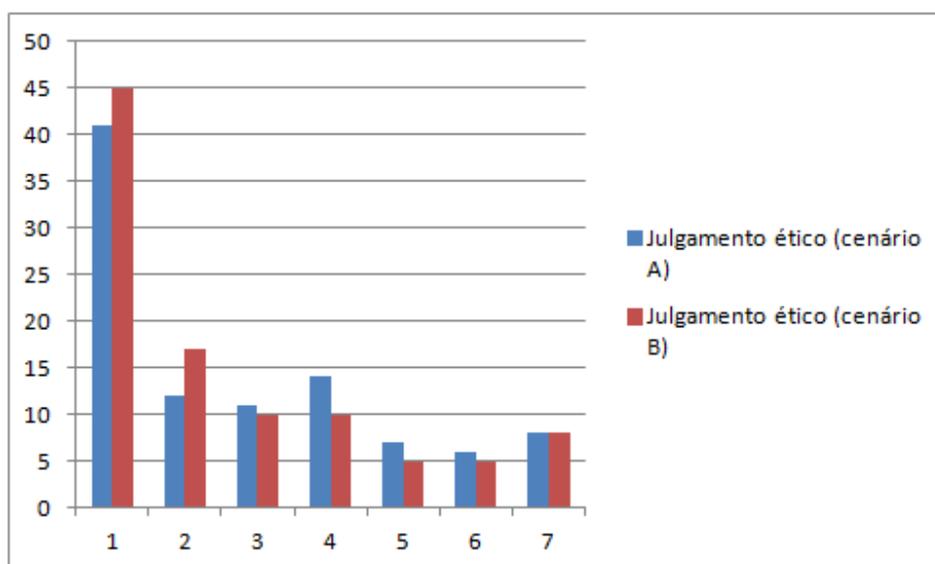


Fonte: Dados da pesquisa.

O Gráfico 2 indica que, na percepção da maioria dos participantes, no cenário B, as prováveis consequências financeiras do comportamento de José de Almeida para a organização são negativas (desfavoráveis), já que 65% dos respondentes apontaram os itens 1 e 2 da escala, que correspondem a consequências negativas; no cenário A, a intensidade da percepção apresentou-se menor, visto que 41% dos respondentes atribuem as consequências como financeiramente negativas (itens 1 e 2 da escala).

A análise do Gráfico 3 aponta que as respostas também atenderam às evidências de que a intensidade do julgamento ético (juízo ético) reflete a percepção sobre a intensidade das prováveis consequências financeiras para a organização (magnitude das consequências).

Gráfico 3 – Julgamento ético dos respondentes – cenários A e B



Fonte: Dados da pesquisa.

O Gráfico 3 indica que, assim como defende Jones T. M. (1991), a percepção da conformidade social sobre o ato (consenso social) contribuiu para a avaliação ética da questão, pois a intensidade do julgamento ético (juízo ético) dos respondentes refletiu a percepção da intensidade do julgamento realizado pelas pessoas envolvidas na organização de José de Almeida, demonstrada no Gráfico 1. Através do Gráfico 3, percebeu-se que no cenário B a intensidade do julgamento ético em considerar o comportamento antiético foi mais elevada, visto que 62% dos respondentes consideraram o comportamento imoral, contra 53% do cenário A; da mesma forma que a intensidade da percepção em considerar o comportamento imoral para a maioria das pessoas da organização esteve aumentada no cenário B em comparação com o cenário A (Gráfico 1).

O Gráfico 3 também aponta que, em consonância com o entendimento de Johnson *et al.* (2012), a intensidade do julgamento ético dos respondentes refletiu a percepção sobre a intensidade das prováveis consequências financeiras do comportamento de José de Almeida para a organização (magnitude das consequências), demonstrada no Gráfico 2. Assim, do mesmo modo que a percepção do nível das consequências financeiras, caracterizadas como negativas

para a organização, esteve aumentada no cenário B em relação ao cenário A (Gráfico 1), o nível do julgamento ético, em caracterizar a prática como antiética, esteve aumentado no cenário B em relação ao cenário A (Gráfico 3).

Essa redução do julgamento do comportamento antiético de José de Almeida, apresentada no cenário A, levanta uma preocupação, já que, nas situações em que as normas e técnicas contábeis exigem uma postura de julgamento na definição dos procedimentos contábeis, uma crise de valores éticos e morais de um grupo pode levar a uma escolha que esteja em conformidade com esse grupo e contrária aos diversos grupos de interesse que ela possui. Santos e Grateron (2003) sinalizam essa preocupação de que o gerenciamento de resultados parece ter sua origem na crise de valores éticos e morais da sociedade contemporânea.

De acordo com os resultados apresentados, percebeu-se ainda que os profissionais contábeis foram influenciados pelo impacto financeiro positivo apresentado no cenário A. Suas percepções quanto à imoralidade do comportamento de José de Almeida mudaram de modo relevante entre o cenário A e o cenário B, já que no cenário A, de consequências financeiras positivas, a intensidade em caracterizar o ato como imoral foi reduzida em 9%, quando comparada com o cenário B, de consequências financeiras negativas. Essa situação demonstra que o sistema de ensino brasileiro precisa mesmo se engajar no propósito de formar profissionais atentos às questões éticas de suas atividades, para que os alunos de hoje, no futuro, não tenham suas percepções morais sobre o gerenciamento de resultados influenciadas pelo impacto financeiro que o gerenciamento de resultados provoca na organização, e procurem representar com fidedignidade os resultados contábeis das empresas do país.

Esses resultados sobre o reflexo da magnitude financeira na análise ética sobre o gerenciamento de resultados têm concordância com o estudo de Sancovski e Matos (2003), os quais entenderam que os profissionais envolvidos com o processo contábil nos Estados Unidos consideram as manipulações de valores mais expressivos menos morais do que aquelas com montantes menores.

Desse modo, de acordo com as evidências, na análise dos cenários A e B, o julgamento ético dos respondentes sobre o gerenciamento de resultados foi influenciado pelas percepções da intensidade como é visto como antiético pela maioria das pessoas envolvidas na empresa – consenso social; e da intensidade das suas consequências financeiras (favoráveis ou desfavoráveis) para a organização – magnitude das consequências.

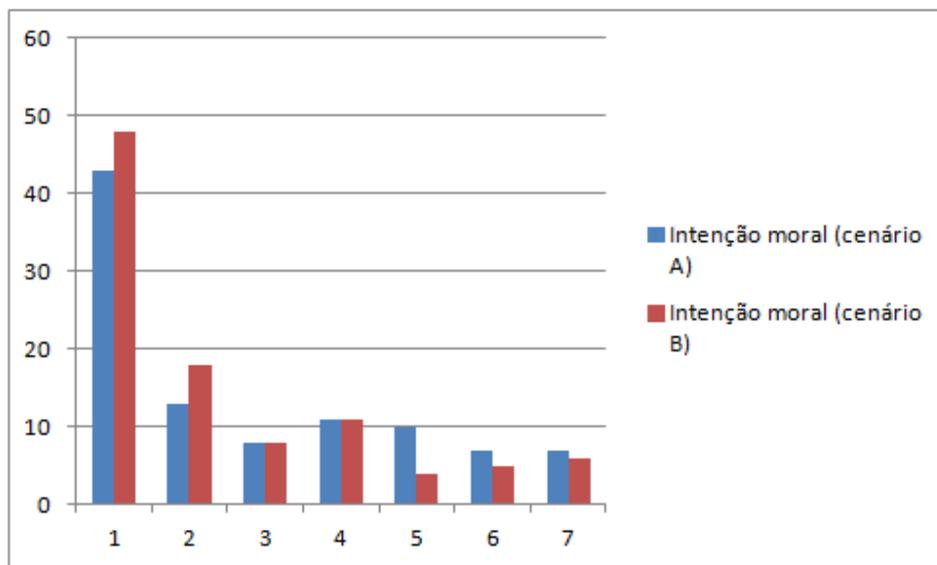
De acordo com Jones T. M. (1991), a partir do julgamento ético, o indivíduo estabelece sua intenção moral. Para Johnson *et al.* (2012), o indivíduo reage conforme o julgamento ético exercido: se julga uma prática como ética, ele tem a intenção de encorajá-la; por outro lado, se julga uma prática como antiética, ele tem a intenção de desencorajá-la. Nesse sentido, a Tabela 2 mostra que, assim como nos estudos de Johnson *et al.* (2012), os participantes da amostra julgaram o comportamento de José de Almeida antiético, e em sua maioria tiveram a intenção de desencorajá-la, apontando os itens 1 e 2 da escala e atingindo 56% e 66% das respostas nos cenários A e B, respectivamente.

As evidências sugerem, ainda, que a intensidade em reprovar ou encorajar o gerenciamento de resultados (intenção moral) deve refletir a percepção da intensidade em que a prática é considerada moral ou imoral para a maioria das pessoas da organização – consenso social; e a intensidade de suas prováveis consequências financeiras (positivas ou negativas) para a empresa – magnitude das consequências (JOHNSON *et al.*, 2012). Desse modo, esperava-se que o nível da intenção moral dos 220 contadores regularmente inscritos no CRCMG, em querer reprovar a prática, fosse influenciado por suas percepções da intensidade em que é considerada imoral pela maioria das pessoas ligadas à empresa; e da intensidade de suas prováveis consequências financeiras para a organização.

Conforme demonstrado, o Gráfico 1 indica que, na percepção dos respondentes, a intensidade em considerar imoral o comportamento de José de Almeida para a maioria dos envolvidos na empresa (consenso social) é mais elevada no cenário B do que no cenário A. O Gráfico 2, também apresentado anteriormente, aponta que, na percepção de 41% e 65% dos respondentes, nos cenários A e B, respectivamente, as prováveis consequências financeiras do comportamento de José de Almeida são negativas para a organização. Dessa forma, corroborando

as evidências, o Gráfico 4 aponta que a intenção moral dos contadores também foi influenciada pela intensidade dos dois atributos de Jones T. M. (1991): consenso social e magnitude das consequências.

Gráfico 4 – Intenção moral dos respondentes – cenários A e B



Fonte: Dados da pesquisa.

O Gráfico 4 indica que, de acordo com a teoria, o nível da intenção moral dos respondentes refletiu a percepção da intensidade do julgamento realizado pela maioria das pessoas envolvidas na organização de José de Almeida (consenso social), demonstrada no Gráfico 1. Através do Gráfico 4, constatou-se que no cenário B o nível da intenção moral, em querer desencorajar o comportamento, foi mais elevado, já que 66% dos profissionais tiveram a intenção de reprovar o comportamento de José de Almeida (itens 1 e 2 da escala), contra 56% do cenário A. Assim, o nível da intenção moral esteve aumentado no cenário B em relação ao cenário A (Gráfico 4), do mesmo modo que a percepção da intensidade do julgamento realizado pela maioria das pessoas da organização (consenso social) esteve elevada no cenário B em comparação com o cenário A (Gráfico 1), e a percepção do nível das consequências negativas (magnitude das consequências) esteve aumentada no cenário B em relação ao cenário A (Gráfico 2).

Os achados apresentados no Quadro 4 contribuem para a literatura de gerenciamento de resultados, pois demonstram que a reprovação de um comportamento imoral poderá ter sua intensidade diminuída se a percepção do indivíduo for a de que a maioria dos envolvidos na empresa o considera moral ou nem tanto imoral; e ainda apoiam o entendimento de Johnson *et al.* (2012) de que, para o indivíduo, as consequências financeiras positivas justificam a prática de gerenciamento de resultados, já que o comportamento antiético de José de Almeida teve sua intensidade de desencorajamento diminuída no cenário A, que apresentou um resultado financeiro positivo para a organização.

Entretanto, diante dessa constatação de que os fins (consequências financeiras) justificam os meios (manipulação contábil), não se pode perder de vista que por meio do gerenciamento de resultados cometido por José de Almeida alguns envolvidos foram enganados acerca do desempenho econômico da empresa, e que para Gaa e Dunmore (2007) a prática de gerenciamento de resultados não se apresenta eticamente justificável quando a intenção do gestor é não ser verdadeiro com os interessados nas demonstrações financeiras, assim como fez José de Almeida.

De acordo com os resultados encontrados em ambos os cenários, percebeu-se que os julgamentos éticos dos respondentes não foram unânimes em considerar o comportamento de José de Almeida moral ou imoral. Esses resultados estão de acordo com os achados de Oliveira *et al.* (2012), os quais concluíram que nenhuma das 10 práticas de gerenciamento de resultados analisadas por sua pesquisa é unanimemente ética ou antiética. As intenções morais dos respondentes desta pesquisa também não foram unânimes em reprovar ou estimular a prática de gerenciamento de resultados realizada por José de Almeida.

Especificamente no que tange aos resultados relacionados aos atributos consenso social e magnitude das consequências, percebeu-se, nos dois cenários, que também os respondentes não foram unânimes em perceber o gerenciamento de resultados como moral ou imoral para a maioria das pessoas da companhia. E ainda, as percepções dos participantes sobre quais seriam as prováveis consequências financeiras do gerenciamento de resultados para a empresa não as consideraram unanimemente negativas ou positivas. Esses resultados mostram que o julgamento

ético, que também não foi unânime, está vinculado às características da intensidade moral: consenso social e magnitude das consequências, conforme defendido por Jones T. M. (1991); ou seja, a alteração para mais ou para menos nesses atributos recai também sobre o julgamento ético, e conseqüentemente na intenção ética.

Contatou-se ainda que 32% e 25% dos respondentes, nos cenários A e B, respectivamente, se posicionaram indiferentes em relação a atitude de José de Almeida, já que indicaram o nível 3, 4 e 5 da escala de mensuração do julgamento ético. Com relação a intenção moral, 29% e 23% dos profissionais de contabilidade, nos cenários A e B, respectivamente, se mostraram indiferentes sobre qual intenção moral realizar. Esse aumento da indiferença do julgamento ético e da intenção moral, ocorridos no cenário A de consequências favoráveis, apresenta-se também como uma situação preocupante, pois demonstra uma dificuldade em identificar e reprovar um comportamento imoral, quando a percepção do indivíduo for a de que o gerenciamento de resultados produzirá consequências financeiras positivas para a organização.

Dessa forma, de acordo com as informações apresentadas sobre os dois cenários, o aumento da intensidade do julgamento ético dos 220 contadores em caracterizar antiético o gerenciamento de resultados praticado por José de Almeida, bem como o aumento do nível da intenção moral desses respondentes em querer desestimular o gerenciamento de resultados, ocorrido no cenário B, em relação ao cenário A, refletem suas percepções sobre o aumento da intensidade em que é considerado imoral para a maioria das pessoas da empresa (consenso social), e sobre o aumento da intensidade do impacto financeiro negativo (magnitude das consequências) para a organização, ocorrido no cenário B, em comparação com o cenário A.

Assim como no estudo de Johnson *et al.* (2012), na análise dos cenários A e B, o julgamento ético e a intenção moral dos respondentes foram influenciados pelos dois atributos do constructo intensidade moral de Jones T. M. (1991): consenso social e magnitude das consequências.

4.2.2 Análise dos cenários C e D

Diferentemente dos cenários A e B, nos cenários C e D José de Almeida não se deixa levar pela motivação de obter um aumento na sua remuneração, e toma a decisão de não gerenciar os resultados, adotando um comportamento ético. Entretanto, no cenário C as consequências financeiras foram positivas para a companhia, pois o lucro anual aumentou 18%; e no cenário D as consequências financeiras foram negativas para a companhia, visto que o lucro anual diminuiu 18% (JOHNSON *et al.*, 2012).

As proporções de respostas obtidas para cada nível das variáveis analisadas (julgamento ético, intenção moral, consenso social e magnitude das consequências), nos cenários C e D, encontram-se na Tabela 3 e foram mensuradas por meio das assertivas de investigação definidas nos Quadros 6, 7 e 8.

Tabela 3 – Proporções de respostas obtidas para cada nível das variáveis analisadas (cenários C e D)

Cenário	Variável	Proporção de respostas em cada nível da escala (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
C	Julgamento ético (moralmente incorreto a moralmente correto)	9	2	5	10	7	18	49
	Intenção moral (reprovação a encorajamento)	9	5	2	11	10	19	45
	Consenso social (moralmente incorreto a moralmente correto)	7	5	12	23	15	15	23
	Magnitude das consequências (negativas a positivas)	8	2	5	10	7	24	43
D	Julgamento ético (moralmente incorreto a moralmente correto)	8	5	9	13	5	15	45
	Intenção moral (reprovação a encorajamento)	8	6	8	14	9	16	39
	Consenso social (moralmente incorreto a moralmente correto)	8	9	19	25	13	8	18
	Magnitude das consequências (negativas a positivas)	13	8	10	19	10	15	25

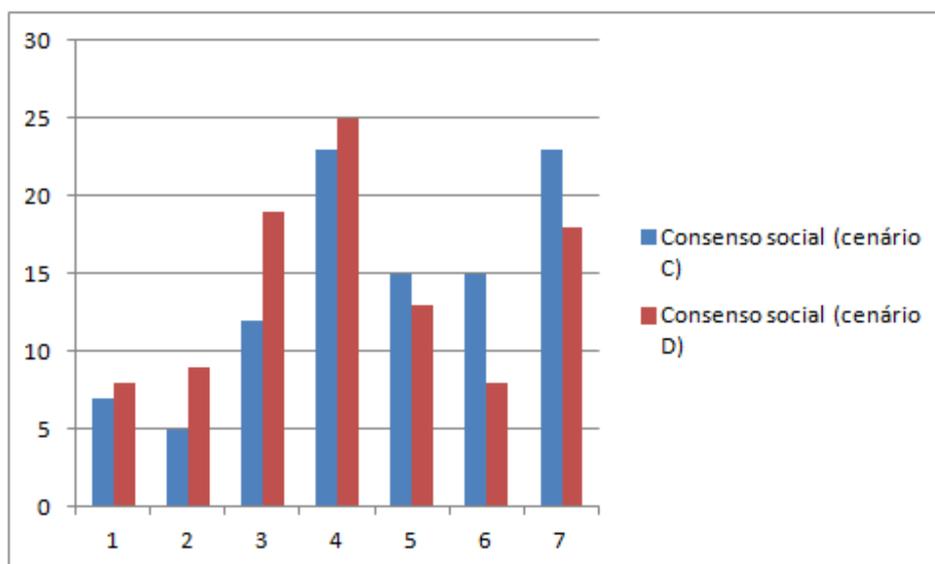
Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados mostrados na Tabela 3 evidenciam que deixar de gerenciar os resultados é um comportamento ético, na percepção dos respondentes. Entretanto, resultados diferentes foram

encontrados por Elias (2002) e Kaplan (2001), que consideraram ética a decisão de gerenciar os resultados motivada pelo atendimento de objetivos de negócio, como alcançar metas orçamentárias estabelecidas. Como José de Almeida não manipulou o reconhecimento das receitas e das despesas, mesmo diante da possibilidade de alcançar benefícios próprios, os respondentes, em sua maioria, por meio das respostas à assertiva de mensuração do julgamento ético, entenderam o comportamento como moral (itens 7 e 6 da escala), alcançando 67% e 60% das respostas nos cenários C e D, respectivamente.

Para verificar se a intensidade do julgamento ético no gerenciamento de resultados reflete a percepção sobre em qual intensidade o comportamento é julgado moral ou imoral pela maioria das pessoas ligadas à empresa (consenso social), no sentido de quanto mais moral for o comportamento para a maioria dos envolvidos na empresa, mais ética será sua prática (JOHNSON, *et al.*, 2012), montou-se o Gráfico 5, que faz uma comparação entre os cenários C e D no tocante à intensidade em que, na percepção do respondentes, o comportamento de José de Almeida é considerado ético ou antiético pela maioria das pessoas da companhia.

Gráfico 5 – Percepção dos respondentes sobre o consenso social – cenários C e D

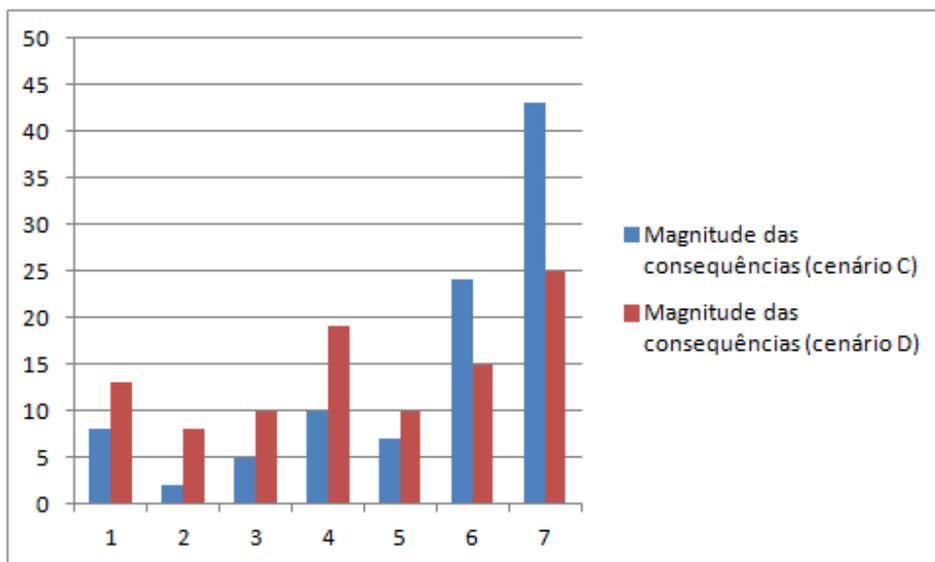


Fonte: Dados da pesquisa.

O Gráfico 5 mostra que na percepção de 38% e 26% dos respondentes, nos cenários C e D, respectivamente, o comportamento de José de Almeida é considerado moral pela maioria dos envolvidos na empresa (consenso social), já que marcaram os itens 7 e 6 da escala; assim, o nível de percepção em caracterizar o comportamento como moral para a maioria das pessoas que trabalham na empresa de José de Almeida é mais elevado no cenário C do que no cenário D. Desse modo, conforme o Gráfico 7, analisado a seguir, as respostas atenderam à teoria, pois a intensidade em caracterizar o comportamento como ético refletiu a percepção de em qual intensidade o comportamento é percebido como moral pela maioria das pessoas da organização; assim, o nível em considerá-lo ético (juízo ético) foi mais elevado no cenário C do que no cenário D.

Com o intuito de analisar a influência do atributo magnitude das consequências sobre o julgamento ético, demonstrada na literatura acadêmica, elaborou-se o Gráfico 6, que faz uma comparação entre os cenários C e D no que tange à intensidade das prováveis consequências financeiras para a companhia, na percepção do respondentes.

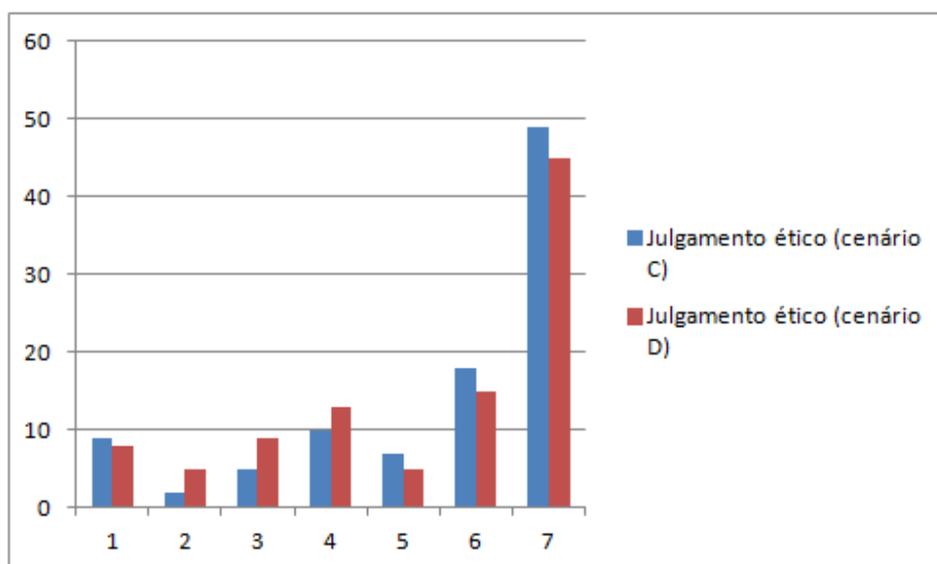
Gráfico 6 – Percepção dos respondentes sobre a magnitude das consequências – cenários C e D



Fonte: Dados da pesquisa.

As prováveis consequências financeiras do comportamento de José de Almeida para a organização são financeiramente positivas (favoráveis), nos cenários C e D, na percepção de 67% e 40% dos respondentes, respectivamente, conforme indica o Gráfico 6, pois apontaram os itens 7 e 6 da escala, o que corresponde a consequências positivas. Desse modo, como a intensidade em considerá-las positivas é mais elevada no cenário C, o Gráfico 7 aponta que, de acordo com Jones T. M. (1991), a intensidade do julgamento ético dos respondentes refletiu suas percepções sobre a intensidade das prováveis consequências financeiras para a organização, já que a intensidade em considerar o ato como ético esteve reduzida no cenário D, pois apresentou consequências financeiras desfavoráveis, ao contrário do cenário C.

Gráfico 7: Julgamento ético dos respondentes – cenários C e D



Fonte: Dados da pesquisa.

Por meio do Gráfico 7, constatou-se que no cenário C a intensidade do julgamento ético (juízo ético) em considerar o comportamento ético foi mais elevada, já que 67% dos respondentes consideram o comportamento moral, contra 60% do cenário D. Assim, da mesma maneira que a intensidade da percepção em caracterizar o ato como moral para a maioria das pessoas da organização esteve aumentada no cenário C em comparação com o cenário D (Gráfico 5), a intensidade em julgá-lo ético esteve aumentada no cenário C em relação ao cenário D (Gráfico 7).

O Gráfico 7 aponta também que, de acordo com a teoria, a intensidade do julgamento ético (juízo ético) em caracterizar a prática como ética esteve aumentada no cenário C em relação ao cenário D, do mesmo modo que a percepção da intensidade das consequências financeiras (magnitude das consequências), caracterizadas como positivas para a organização, esteve aumentada no cenário C em relação ao cenário D (Gráfico 6).

De acordo com os dados mostrados, embora o comportamento de José de Almeida tenha sido considerado ético nos dois cenários, no cenário D, de consequências financeiras negativas para a empresa, os respondentes reduziram a intensidade do julgamento em 7%. Essa redução foi influenciada pelo impacto financeiro desfavorável apresentado nesse cenário. Assim, o mesmo ato de Jose de Almeida tem diferentes intensidades em virtude de suas diferentes consequências financeiras (positivas ou negativas).

Desse modo, de acordo com a literatura acadêmica, determinado comportamento moral, como deixar de manipular o reconhecimento das receitas e despesas para alcançar benefícios próprios, poderá ser considerado menos moral ou até mesmo imoral quando possuir um nível elevado de prováveis consequências financeiras negativas. Para Tenbrunsel e Messick (2004), isso representa um autoengano, pois o indivíduo considera um comportamento ético em uma ocasião e, em diferente situação, o considera antiético. Assim, esse indivíduo poderá cometer ações eticamente questionáveis, por meio do argumento de estarem pautadas no “bem maior” da organização (consequências financeiras positivas).

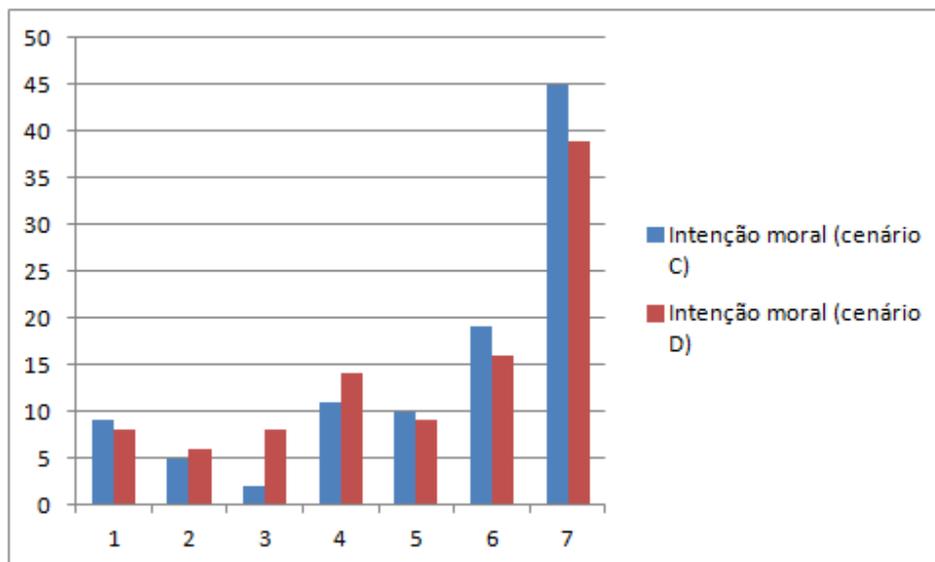
Essa questão suscita atenção especial da contabilidade, pois, de acordo com Grasso, Tilley e White (2009), a prática imoral de gerenciamento de resultados deve ser evitada, já que introduz um viés nos dados contábeis que pode levar à decisão de interrupção de operações divulgadas erroneamente como desvantajosas; atrapalha as políticas de *marketing* e de desenvolvimento de produtos; cessa o fluxo de produção; cria ineficiências que não existem na organização; e prejudica as relações com os envolvidos na cadeia de abastecimento.

Sendo assim, os resultados dos cenários C e D, assim como os dos cenários A e B, corroboram os estudos de Johnson *et al.* (2012), pois o julgamento ético dos respondentes sobre o gerenciamento de resultados foi influenciado pelas percepções da intensidade como seus motivos são vistos moralmente pela maioria das pessoas envolvidas na empresa – consenso social; e do nível das suas prováveis consequências para a organização – magnitude das consequências.

Como os participantes julgaram o comportamento de José de Almeida como sendo ético nos presentes cenários, esperava-se, de acordo com a teoria, uma intenção de encorajá-lo (JOHNSON *et al.*, 2012); ou seja, que a intenção moral dos respondentes perante o comportamento de José de Almeida fosse a de estimulá-lo (JONES T. M., 1991). A Tabela 3 mostra que a maioria dos respondentes tem a intenção de encorajá-lo, assinalando os itens 7 e 6 da escala, o que atinge 64% e 55% das respostas nos cenários C e D, respectivamente.

O Gráfico 5 indica que a proporção dos respondentes que marcaram o nível máximo ou próximo do máximo da escala de mensuração (7 e 6), considerando o comportamento de José de Almeida moral para a maioria dos envolvidos na empresa (consenso social), foi maior no cenário C do que no cenário D. O Gráfico 6 aponta que a proporção dos respondentes que marcaram o nível máximo ou próximo do máximo da escala de mensuração (7 e 6), que equivale a consequências positivas (magnitude das consequências), foi também maior no cenário C do que no cenário B. Desse modo, o Gráfico 8 aponta que as respostas dos 220 contadores também atenderam às evidências de que a intensidade em aprovar o comportamento (intenção moral) reflete a intensidade em que ele é percebido como ético pela maioria das pessoas da organização (consenso social), e ainda reflete o nível das suas prováveis consequências para a organização (magnitude das consequências).

Gráfico 8 – Intenção moral dos respondentes – cenários C e D



Fonte: Dados da pesquisa.

Por intermédio do Gráfico 8, constatou-se que no cenário C o nível da intenção moral, em querer encorajar o comportamento, foi mais elevado, já que 64% dos respondentes tiveram a intenção de aprovar o comportamento de José de Almeida (itens 6 e 7), contra 55% do cenário D (itens 6 e 7).

Observou-se, na mensuração do julgamento ético, que 22% e 27% dos respondentes, nos cenários C e D, respectivamente, se posicionaram indiferentes, ou próximo disso, em relação ao comportamento de José de Almeida, indicando os pontos 3, 4 e 5 da escala. No tocante à intenção moral, 23% e 31% dos profissionais de contabilidade, nos cenários C e D, respectivamente, também tiveram essa mesma percepção sobre como devem reagir diante da atitude de José de Almeida. Esse aumento da indiferença do julgamento ético e da intenção moral, ocorridos no cenário D de consequências desfavoráveis, exige especial atenção, pois demonstra uma dificuldade em identificar e estimular um comportamento moral, quando a percepção do indivíduo for a de que deixar de exercer o gerenciamento de resultados poderá produzir consequências financeiras desfavoráveis para a empresa.

Assim como na análise dos cenários A e B, também nesses cenários, os julgamentos éticos dos respondentes não foram unânimes em considerar o comportamento de José de Almeida moral ou imoral. As intenções morais dos respondentes nos cenários C e D também não foram unânimes em reprovar ou estimular a prática de gerenciamento de resultados realizada por José de Almeida.

Nos cenários C e D, percebeu-se que também os respondentes não foram unânimes em perceber o gerenciamento de resultados como moral ou imoral para a maioria das pessoas da companhia, e quais seriam as prováveis consequências financeiras do gerenciamento de resultados para a empresa (negativas ou positivas). Esses resultados corroboram o entendimento de Johnson *et al.* (2012) de que esses atributos (consenso social e magnitude das consequências) influenciam a análise ética sobre a prática de gerenciar resultados. Assim, as variáveis julgamento ético e intenção moral, por refletirem os dois atributos de Jones T. M. (1991), também não foram julgadas de modo unânime pelos respondentes.

Então, assim como no estudo de Johnson *et al.* (2012), também na análise dos cenários C e D o julgamento ético e a intenção moral dos participantes foram influenciados pelos dois atributos do constructo intensidade moral de Jones T. M. (1991): consenso social e magnitude das consequências.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E CONCLUSÕES

O presente estudo teve como objetivo analisar a percepção dos profissionais de contabilidade sobre a ética no gerenciamento de resultados.

Dentre as justificativas para realização desta pesquisa, destacam-se as seguintes: (i) no Brasil pouco se pesquisou sobre o gerenciamento de resultados contábeis sob o foco ético, diferentemente da literatura estrangeira, que vem analisando a conduta ética nas práticas de gerenciamento de resultados; (ii) o desenvolvimento da compreensão das condições que motivam o gerenciamento de resultados e das percepções dos profissionais que se relacionam com o processo possibilitará que a sociedade perceba os efeitos negativos de sua prática; (iii) a preocupação atual do sistema de ensino brasileiro em formar profissionais atentos às questões éticas inerentes ao exercício de suas atividades, demonstrada por meio das provas do Enade; (iv) a compreensão dos fatores que incentivam a empresa a manipular os seus resultados poderá reduzir expressivamente os riscos de a auditoria emitir opiniões tecnicamente inadequadas, com reflexos negativos para os entes ligados à organização, bem como para a sociedade em geral; (v) esta pesquisa fornece informações que podem ser utilizadas no planejamento da integração das discussões éticas aos currículos dos cursos de ciências contábeis; (vi) a pesquisa pode ainda servir de base para o desenvolvimento de políticas, padrões e programas educacionais referentes ao gerenciamento de resultados, dentro da análise ética; e (vii) na linha de pesquisa Contabilidade Financeira, este estudo contribui para o entendimento das implicações éticas dos relatórios contábeis gerenciados para os diversos grupos de interesse da entidade.

Para atingir o objetivo geral do estudo, partiu-se do pressuposto de que a análise ética sobre a prática de gerenciamento de resultados é influenciada por dois atributos do constructo intensidade moral de Jones T. M. (1991): o consenso social e a magnitude das consequências. Desse modo, desenvolveram-se quatro cenários (A, B, C e D), baseados em Johnson *et al.* (2012), em que um empregado, motivado pela perspectiva de aumento da sua remuneração, tem a opção de se envolver em uma prática de gerenciamento de resultados (dois comportamentos), com consequências financeiras favoráveis e desfavoráveis para a sua companhia (duas consequências).

As palavras moral e ética foram consideradas equivalentes, assim como no estudo de Jones T. M. (1991).

Desse modo, o propósito foi analisar a percepção ética dos profissionais de contabilidade sobre as práticas de gerenciamento de resultados, considerando que o julgamento ético em caracterizá-las como morais ou imorais, bem como a intenção de desencorajá-las ou incentivá-las (intenção moral) refletem a percepção do indivíduo de como os motivos para praticar o gerenciamento de resultados são considerados pela maioria das pessoas da companhia (éticos ou não) – consenso social, e a percepção do indivíduo de qual será o impacto financeiro do gerenciamento na organização (positivo ou negativo) – magnitude das consequências.

De acordo com Johnson *et al.* (2012), o comportamento de gerenciar os resultados contábeis considerado imoral pela maioria das pessoas envolvidas em uma empresa (consenso social) e que implique consequências financeiras positivas para os seus grupos de interesse (magnitude das consequências) vai gerar uma intenção de estimular a sua prática por parte do julgador; por outro lado, o comportamento de gerenciar os resultados contábeis considerado imoral pela maioria das pessoas envolvidas em uma empresa (consenso social) e que implique consequências financeiras negativas para os seus grupos de interesse (magnitude das consequências) vai gerar uma intenção de desestimular a sua prática por parte do julgador. Desse modo, uma prática considerada moral pelo indivíduo tem o nível de estímulo reduzido, quando sua percepção for a de que seus motivos são considerados imorais para a maioria das pessoas ligadas à organização e de que suas prováveis consequências financeiras são negativas para a empresa. E uma prática imoral terá sua intensidade de reprovação diminuída diante da conformidade do grupo de que ela é ética e possui consequências financeiras favoráveis para a organização.

Na análise dos pares dos cenários, tanto em A x B, quanto em C x B, constatou-se que a intensidade do julgamento ético dos participantes sobre a prática de gerenciamento de resultados, bem como o nível da intenção moral dos respondentes refletem a percepção da intensidade em que os motivos são vistos moralmente pela maioria das pessoas da empresa (consenso social), e da intensidade das prováveis consequências para a empresa (magnitude das consequências).

Esses resultados corroboram os achados de Johnson *et al.* (2012) e confirmam o entendimento deles de que os fins justificam os meios na prática do gerenciamento de resultados, visto que as consequências (fins) justificaram os motivos para a prática do gerenciamento de resultados, já que o julgamento ético e a intenção moral dos respondentes frente a um comportamento antiético tiveram suas intensidades reduzidas quando as consequências financeiras se apresentaram positivas para a organização.

Outro entendimento de Johnson *et al.* (2012), confirmado na presente pesquisa, foi que o consenso social direciona o julgamento ético e a intenção moral dos gestores das empresas. Essa constatação foi possível, pois na presente pesquisa os respondentes tiveram que se colocar na posição de gerente da companhia em que acontecia a prática de gerenciamento de resultados e tiveram suas percepções éticas influenciadas pelo consenso social.

Adicionalmente, constatou-se, no presente estudo, que, em ambos os pares de cenários, os julgamentos éticos dos respondentes não foram unânimes em considerar o comportamento de gerenciar resultados como moral ou imoral. Da mesma forma, as intenções morais dos respondentes não foram unânimes em reprovar ou estimular a prática de gerenciamento de resultados. O que demonstra que a percepção ética dos respondentes sobre o gerenciamento de resultados não foi uniforme.

Percebeu-se que a compreensão da influência do consenso social e da magnitude das consequências na percepção ética sobre o gerenciamento de resultados pode ajudar as organizações empresariais, agentes fiscalizadores do mercado de capitais e legisladores no desenvolvimento de políticas referentes ao gerenciamento de resultados, já que os resultados demonstraram que o julgamento ético no gerenciamento de resultados pode ser exercido em conformidade com a percepção de um grupo sobre a prática, que pode entender como moral um comportamento que cause danos aos diversos grupos de interesse da empresa; e que uma prática imoral pode ser justificada pela intensidade das prováveis consequências financeiras positivas.

O estudo foi direcionado para analisar a ética no gerenciamento de resultados motivado pelo aumento da remuneração do gestor, dentro do grupo de motivações contratuais. Dessa forma, recomenda-se, para pesquisas futuras, o estudo de outras motivações para o gerenciamento de resultados, pertencentes até mesmo ao mesmo grupo (contratuais), ou pertencentes a outros grupos de incentivos, como vinculados ao mercado de capitais, e regulamentares e custos políticos.

A pesquisa apresenta como limitação a população estudada, já que utilizou-se de uma amostra não-probabilística. Nesse sentido, os resultados das análises limitam-se aos 220 profissionais respondentes. Obviamente, generalizações para outros grupos de profissionais não são possíveis.

Por fim, pode-se concluir que a análise ética da prática de gerenciamento de resultados reflete a percepção do indivíduo sobre qual é o consenso moral atribuído por um grupo ao comportamento, e qual é o impacto financeiro da prática na organização.

REFERÊNCIAS

ALEXANDER, C. S.; BECKER, H. The use of vignettes in survey research. **The Public Opinion Quarterly**, v. 12, n. 1, p. 93-104, 1978.

ALMEIDA, J. E. F. **Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos**. 2010. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2010.

ANTUNES, M. T. P. *et al.* Conduta ética dos pesquisadores em contabilidade: diferenças entre a crença e a prática. **Rev. contab. finanç.** [online], v. 22, n. 57, 2011.

BARTH, M; WAYNER, L.; LANG, M. H. International accounting standards and accounting quality. **Journal of Accounting Research**, v. 46, n. 3, June, 2008.

BENEISH, M. D. Earnings management: a perspective. **Managerial Finance**, v. 27, n. 12, p. 3-17, Dec., 2001.

BEUREN, I. M. (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BISPO, O. N. A. **Gerenciamento de resultados contábeis e o desempenho das ofertas públicas subsequentes de ações de empresas brasileiras**. 2010. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade de Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2010.

BRASIL. Conselho Nacional de Seguros Privados. **Resolução nº 281/2013**.

_____. Conselho Nacional de Seguros Privados. **Resolução nº 282/2013**.

BRUNS, W.; MERCHANT, K. Ethics test for everyday managers. **Harvard Business Review**, p. 220-221, Mar./Apr., 1989.

BURGSTHALER, D.; EAMES, M. Management of earnings and analysts forecasts to achieve zero and small positive earnings surprises. **Journal of Business Finance and Accounting**, v. 33, n. 5-6, p. 633-652, 2006.

BUSHEE, B. The influence of institutional investors on myopic R&D investment behavior. **The Accounting Review**, v. 73, n. 3, p. 305-333, 1998.

CARDOSO, R. L. **Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis: evidências no mercado de saúde suplementar**. 2005. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2005.

COELHO, A. C. D.; LOPES, A. B. Avaliação da prática de gerenciamento de resultados na apuração de lucro por companhias abertas brasileiras conforme seu grau de alavancagem financeira. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, 2a. Edição Especial 2007, p. 121-144, 2007.

COLLINS, J.; SHACKELFORD, D.; WAHLEN, J. Bank differences in the coordination of regulatory capital, earnings and taxes. **Journal of Accounting Research**, v. 33, n. 2, p. 263-291, 1995.

CPC – Comitê de Pronunciamentos Técnicos. **Pronunciamento conceitual básico (R1) – Estrutura conceitual para elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro**. Disponível em: < <http://www.cpc.org.br/mostraOrientacao.php?id=14>>. Acesso em: 7 nov. 2012.

_____. **Pronunciamento técnico CPC 17 (R1) – Contratos de construção**. Disponível em: < <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC%2017%20%28R1%29%2019102012.pdf>>. Acesso em: 7 nov. 2012.

_____. **Pronunciamento técnico CPC 11 – Contratos de seguro**. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/mostraOrientacao.php?id=25>. Acesso em: 7 nov. 2012.

COPELAND, T. E.; WESTON, J. F. **Financial theory and corporate policy**, (Third Edition). Menlo Park, CA: Addison-Wesley Publishing Co., 1980.

CUNHA, J. V. A.; COELHO, A. C. Regressão linear múltipla. In: CORRAR, L. J; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. (Orgs.). **Análise multivariada para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2009.

DEANGELO, E.; DEANGELO, H.; SKINNER, D. Accounting choices of troubled companies. **Journal of Accounting and Economics**, v. 17, p. 113-143, Jan., 1994.

DECHOW, P. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. **The Journal of Accounting and Economics**, v. 18, n. 1, p. 3-40, 1994.

_____; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. **Contemporary Accounting Research**, v. 13, n. 1, p. 1-36, 1996.

DEFOND, M. L.; JIAMBALVO, J. Debt covenant effects and the manipulation of accruals. **Journal of Accounting and Economics**, v. 17, p. 145-176, Jan., 1994.

DOUGLAS, P.; WIER, B. Integrating ethical dimensions into a model of budgetary slack creation. **Journal of Business Ethics**, v. 28, n. 3, p. 267-277, 2000.

DYE, R. A. Earnings management in an overlapping generations model. **Journal of Accounting Research**, v. 26, n. 2, 1988.

- ELIAS, R. Determinants of earnings management ethics among accountants. **Journal of Business Ethics**, v. 40, n. 1, p. 33-45, 2002.
- FISCHER, M.; ROSENZWEIG, K. Attitudes of students and accounting practitioners concerning the ethical acceptability of earnings management. **Journal of Business Ethics**, v. 14, n. 6, p. 433-444, 1995.
- FRANCIS, J.; SCHIPPER, C.; VINVENT, L. The relative and incremental explanatory power of alternative (earnings) performance measures for returns. **Contemporary Accounting Research**, v. 21, n. 1, p. 121-164, 2003.
- FREY, B. F. The impact of moral intensity on decision making in business context. **Journal of Business Ethics**, n. 26, p. 181-195, 2000.
- GAA, J.; DUNMORE, P. The ethics of earnings management. **Chartered Accountants Journal**, v. 86, n. 8, p. 60-62, 2007.
- GALL, M. D.; GALL, J. P.; BORG, W. R. **Educational research: an introduction**. 8th. ed. Person/Allynand Bacon, 2007.
- GOMES, A. P. M. **A influência das características da governança corporativa na gestão tributária das empresas brasileiras**. 2012. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2012.
- GRASSO, L.; TILLEY, P.; WHITE, R. The ethics of earnings management: perceptions after Sarbanes-Oxley. **Management Accounting Quarterly**, v. 11, n. 1, p. 45-69, 2009.
- GREENFIELD, A.; NORMAN, C.; WIER, B. The effect of ethical orientation and professional commitment on earnings management behavior. **Journal of Business Ethics**, n. 83, v. 3, p. 419-434, 2008.
- GUIDRY, F.; LEONE, A.; ROCK, S. Earnings-based bonus plans and earnings management by business unit managers, **Journal of Accounting and Economics**, v. 26, n. 1-3, p. 113-142, 1999.
- GUJARATI, D. N. **Econometria básica**. 3. ed. São Paulo: Makron Books, 2000.
- HAND, J. R. M. Resolving LIFO uncertainty: a theoretical and empirical examination of 1974-1975 adoptions and non-adoptions. **Journal of Accounting Research**, v. 31, p. 21-49, 1992.
- HEALY, P. M. The effect of bonus schemes of accounting decisions. **Journal of Accounting & Economics**, v. 7, p. 85-107, 1985.
- _____ ; PALEPU, K. G. Effectiveness of accounting-based dividend covenants. **Journal of Accounting and Economics**, v. 12, n. 1-3, p. 97-124, 1990.

_____ ; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 3, p. 365-383, Dec., 1999.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

HOLTHAUSEN, R. W. Accounting method choice: opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives. **Journal of Accounting & Economics**, v. 12, n. 1-3, 1990.

_____ ; LEFTWICH, R. W. The economic consequences of accounting choice: implication of costly contracting and monitoring. **Journal of Accounting & Economics**, v. 5, n. 2, 1983.

INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. **Provas e gabaritos – 2012**. Disponível em: <http://portal.inep.gov.br/provas-e-gabaritos-2012>. Acesso em: 29 set. 2013.

IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C. **Introdução à teoria da contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

JENNINGS, M. M. Incorporating ethics and professionalism into accounting education and research: a discussion of the voids and advocacy for training in seminal works in business. **Issues in Accounting Education**, v. 19, n. 1, p. 7-26, 2004.

JENSEN, M. Paying people to lie: the truth about the budgeting process. **European Financial Management**, v. 9, n. 3, p.379-406, 2003.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of firm: managerial behavior, agency costs and capital structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, p. 11-25, 1976.

JOHNSON, E. N. *et al.* Managers ethical evaluations of earnings management and its consequences. **Contemporary Accounting Research**, v. 29, n. 3, p. 910-927, 2012.

JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 29, n. 2, p. 193-228, 1991.

JONES, T. M. Ethical decision making by individuals in organizations: an issue contingent model. **Academy of Management Review**, v. 16, n. 2, p. 366-395, 1991.

KAPLAN, S. Further evidence on the ethics of managing earnings: an examination of the ethically related judgments of shareholders and non-shareholders. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 20, n. 1, p.27-44, 2001.

KAPLAN, S.; RAVENSCROFT, S. The reputation effects of earnings management in the internal labor market. **Business Ethics**, v. 14, n. 3, p. 453-478, 2004.

_____. *et al.* Moral judgment and causal attributions: consequences of engaging in earnings management. **Journal of Business Ethics**, v. 74, n. 2, p. 149-164, 2007.

KEY, K. G. Political cost incentives for earnings management in the cable television industry. **Journal of Accounting & Economics**, v. 23, n. 3, p. 309-337, 1997.

LAMBERT, R. A. Income smoothing as rational equilibrium behavior. **The Accounting Review**, v. 59, n. 4, p. 604-618, Oct., 1984.

_____. Contracting theory and accounting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 32, n. 1-3, p. 3-87, 2001.

LA TAILLE, Y. **Moral e ética: dimensões intelectuais e afetivas**. Porto Alegre: Artmed, 2006.

LOPES, A. B. **Uma contribuição ao estudo da relevância da informação contábil para o mercado de capitais: o modelo de Ohlson aplicado à Bovespa**. 2001. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamentos de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2001.

_____. **The relation between firm-specific corporate governance, cross-listing and the informativeness of accounting numbers in Brazil**. Thesis. 2009. Manchester Business School, University of Manchester, 2009.

LOPES, L. M. S.; PINHEIRO, F. M. G.; DIAS FILHO, J. M. Gerenciamento de resultados nas empresas de telecomunicações no Brasil: é possível uma redução em custos de agência? In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS**, 19., 2012, Bento Gonçalves. **Anais...Bento Gonçalves**, 2012

MARTINEZ, A. L. **"Gerenciamento" dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2001.

_____. Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. **Rev. contab. finanç.**, São Paulo, v. 19, n. 46, abr. 2008.

MARTINS, G. A. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. São Paulo: Atlas, 2007.

_____; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARTINS, O. S.; PAULO E. O reflexo da adoção das IFRS na análise de desempenho das companhias de capital aberto no Brasil. **RCO – Revista de Contabilidade e Organizações – FEA-RP/USP**, São Paulo, v. 4, n. 9, p. 30-54, maio-ago. 2010.

MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA E. M. Uma pesquisa sobre o gerenciamento de resultados contábeis: causas e consequências. **UnB Contábil**, v. 10, n. 1, p. 141-157, jan./jun. 2007.

MERCHANT, K.; ROCKNESS, J. The ethics of managing earnings: an empirical investigation. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 13, n. 1, p. 79-94, 1994.

NARDI, P. C. C. *et al.* A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras. **Revista Universo Contábil**, FURB, Blumenau, v. 5, n.4, p. 6-26, out./dez. 2009.

OLIVEIRA, M. *et al.* O enfoque ético no gerenciamento de resultados. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis, v. 9, dez. 2012.

PAES, T. A. A. **Intensidade moral e intenções éticas**: uma análise da percepção dos agentes decisores do setor de turismo. 2011. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, 2011.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2007.

PAYNE, J.; ROBB, S. Earnings management: the effect of ex ante earnings expectations. **Journal of Accounting, Auditing e Finance**, v. 15, n. 4, p. 371-392, 2000.

PERRY, S.; WILLIAMS, T. Earnings management preceding management buyout offers. **Journal of Accounting and Economics**, v. 18, p. 157-179, 1994.

PFANNEMULLER, C. M. **A inserção de princípios éticos na gestão empresarial**. 2006. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2006.

PUTMAN, R. L.; GRIFFIN, R. B.; KILGORE, R. W. The impact of earnings management on capital markets: ethical consideration of the players. **Journal of Legal, Ethical & Regulatory Issues**, v. 11, n. 2, p. 139-145, 2008.

RICHARDSON, V. J.; WAEGELEIN, J. F. The influence of long-term performance plans on earnings management and firm performance. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 18, n. 1, p. 161-183, mar. 2002.

RODRIGUES, A.; MARTINS, E. Gerenciamento da informação contábil através das provisões técnicas constituídas por sociedades seguradoras. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, [S.l.], v. 6, n. 1, p. 46-66, out. 2009.

_____; PAULO, E.; CARVALHO, L. N. Gerenciamento de resultados por meio das transações entre companhias brasileiras interligadas. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 42, n. 2, p. 216-226, abr./maio/jun. 2007.

RODRIGUES, L. A.; FERNANDES, N. A. C.; MÁRIO, C. **Plano de opção de ações e manipulação de resultados contábeis: uma análise empírica nas companhias do Novo Mercado da BM&FBovespa**. In: Semead, 13., set. 2010, São Paulo. **Anais...**São Paulo, 2010.

RODRIGUES, L. F. **Evidência de gerenciamento de resultados em oferta pública de aquisição de ações de companhias abertas: análise empírica das operações realizadas no Brasil no período de 2007 a 2012**. 2012. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis, Universidade de Brasília. Brasília, 2012.

RONEN, J.; TZUR, J.; YAARI, V. L. The effect of directors' equity incentives on earnings management. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 25, n. 4, p. 359-389, 2006.

_____; YAARI, V. **Earnings management: emerging insights in theory, practice, and research**. New York, 2008.

SANCOVSCHI, M.; MATOS, F. Gerenciamento de lucros: que pensam contadores, administradores e outros profissionais de empresas no Brasil. **Revista de Administração Contemporânea - RAC**, Rio de Janeiro, V.7, n.4, p. 141-161, 2003.

SANTOS, A.; GRATERON, I. R. G. Contabilidade criativa e responsabilidade dos auditores. **Revista Contabilidade & Finanças – USP**, São Paulo, n. 32, p.7-22, maio/ago. 2003.

SCHIPPER, Katherine. Comentary on earnings management. **Accounting Horizons**, v. 3, n. 4 p. 91-102, 1989.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 5th ed. Toronto: Pearson Education, 2009.

SILVA, A. H. C. **Escolha de práticas contábeis no Brasil: uma análise sob a ótica da hipótese dos covenants contratuais**. 2008. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2008.

SILVEIRA, A. M.; BARROS, L. A.; FAMÁ, R. Estrutura de governança e desempenho financeiro nas companhias abertas brasileiras – um estudo empírico. **Caderno de Pesquisas em Administração da USP**, v. 10, n. 1, jan./mar., p. 57-71, 2003.

SILVEIRA, M. A. Gerenciamento de resultados e opções de ações: uma pesquisa em companhias abertas no Brasil. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 6., 2006, São Paulo. **Anais...** São Paulo, 2006.

SINGHAPAKDI, A.; VITELL, S. J.; KRAFT, K. L. Moral intensity and ethical decision-making of marketing professionals. **Journal of Business Research**, n. 36, p. 245- 255, 1996.

SROUR, R. H. **Ética empresarial**: posturas responsáveis nos negócios, na política e nas relações pessoais. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

SUNDER, S. **Theory of accounting and control**. Cincinnati: South-Western Publishing, 1997.

SWEENEY, A. P. Debt-covenant violations and managers' accounting responses. **Journal of Accounting and Economics**, p. 281-308, 1994.

TENBRUNSEL, A.; MESSICK, D. Ethical fading: the role of self-deception in unethical behavior. **Social Justice Research**, n. 17, v. 2, p. 223-236, 2004.

VÁZQUEZ, Adolfo Sánchez. **Ética**. 12. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: 1997.

WANG, D. Founding family ownership and earnings quality. **Journal of Accounting Research**, v. 44, n. 3, June, 2006.

WASON, K. D; POLONSKY, M. J; HYMAN, M. R. Designing vignette studies in marketing. **Australasian Marketing Journal**, v. 10, n. 3, p. 41-87, 2002.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. **The Accounting Review**, v. 53, p. 112-134, Jan., 1978.

_____; _____. Towards a positive theory of the determination of accounting standards, **The Accounting Review**, v. 65, n. 1, p. 131-156, Jan., 1990.

APÊNDICE A – CARTA DE ACOMPANHAMENTO DO QUESTIONÁRIO

Prezado(a)

Sou estudante do Curso de Mestrado em Ciências Contábeis da FACE/UFMG, e estou desenvolvendo uma dissertação sob a orientação da Prof.^{ra} D.^{ra} Jacqueline Veneroso Alves da Cunha.

A pesquisa objetiva analisar a percepção dos profissionais de contabilidade sobre o gerenciamento de resultados sob a ótica da ética. A participação é voluntária, e, a qualquer momento, você pode interromper o preenchimento ou mesmo se recusar a responder. Entretanto, sua participação é essencial para que possamos alcançar resultados valiosos para ajudar na compreensão das questões relacionadas à ética no gerenciamento de resultados.

Os resultados serão tratados estatisticamente, de forma agregada. Assim, a individualidade da resposta será totalmente preservada de qualquer divulgação. Para você participar do estudo, peço que acesse o endereço eletrônico no *link* abaixo. O tempo de resposta é de aproximadamente seis minutos. Agradeço antecipadamente. Caso tenha dúvida no preenchimento, fique à vontade para me contactar no *e-mail* contadorbarbosa@ufmg.br.

Luís Carlos Barbosa dos Santos

Prof.^{ra} Jacqueline Veneroso Alves da Cunha

https://docs.google.com/forms/d/1GMrOw1JOmlnxUWSyAjsZ6bT1fiMCkDLg_pGHVBS22YQ/viewform

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO

Parte 1 – Perfil do Respondente

Esta parte do questionário possui quesitos que identificam o perfil dos respondentes. Por favor, selecione em cada um deles a opção que se relaciona com as suas características.

Gênero:

- Masculino
- Feminino

Faixa etária:

- Menos de 30 anos
- 30 a 40 anos
- 41 a 50 anos
- 51 a 60 anos
- Mais de 60 anos

Titulação:

- Ensino Médio Profissionalizante
- Graduação
- Pós-graduação (especialização)
- Mestrado
- Doutorado

Há quanto tempo você obteve a sua última titulação?

- Menos de 5 anos
- De 5 a 10 anos
- De 11 a 15 anos
- De 16 a 20 anos

- De 21 a 25 anos
- Mais de 25 anos

Forma de atuação profissional:

- Sócio ou responsável técnico de empresa contábil / escritório contábil
- Empregado da area contábil
- Autônomo da area contábil
- Auditor
- Perito Contábil
- Professor
- Outra (Qual?): _____

Parte 2 – Contexto e cenários

Esta parte do questionário contém a descrição de dois contextos para quatro cenários que foram baseados em situações reais. Os contextos e cenários relatam ações de um vendedor de automóveis diante da oportunidade de manipular o reconhecimento das receitas e das despesas da empresa em que trabalha. A manipulação do momento de reconhecimento das receitas ou despesas provocaria impacto direto na sua remuneração, já que ele recebe bônus com base no lucro apurado no período.

Vale ressaltar que os cenários apenas parecem iguais. A essência é bem diferente; por isso, solicitamos cautela na leitura.

Cada cenário apresenta quatro possibilidades de análise para serem respondidas em uma escala do tipo Likert de 7 pontos. Para responder, você precisa se colocar na posição de gerente do vendedor de automóveis e assinalar na escala um ponto que expresse a sua opinião.

CONTEXTO PARA OS CENÁRIOS “A” e “B”

O vendedor de automóveis José de Almeida tem sua remuneração baseada no lucro da concessionária. José recebe um bônus maior se atingir 120% da meta, e um bônus menor se alcança 80% dessa meta. Ele projeta que ao acelerar ou retardar o reconhecimento de receitas e despesas com o propósito de aumentar a variabilidade do lucro líquido da concessionária, ao longo do tempo, irá receber um bônus maior do que se não gerenciar as receitas e as despesas.

CENÁRIO A

Ansioso para aumentar sua remuneração, José de Almeida convence os colegas pertencentes a outras companhias de automóveis a se juntarem à sua empresa e adotarem a sua estratégia de gerenciar o reconhecimento das receitas e das despesas, pois as vantagens são mais atraentes. Isso fez com que a companhia como um todo se tornasse mais bem gerida e 18% mais rentável no ano.

1) Você considera o comportamento de José de Almeida:

	—	—	—	—	—	—	—	
MORALMENTE INCORRETO	1	2	3	4	5	6	7	MORALMENTE CORRETO

2) Você considera que a maior parte das pessoas que trabalha na empresa de José de Almeida julgaria o comportamento dele como:

	—	—	—	—	—	—	—	
MORALMENTE INCORRETO	1	2	3	4	5	6	7	MORALMENTE CORRETO

3) A partir do comportamento de José de Almeida, as consequências mais prováveis para a empresa seriam:

	—	—	—	—	—	—	—	
NEGATIVAS	1	2	3	4	5	6	7	POSITIVAS

4) A sua reação diante do comportamento de José de Almeida seria de:

	—	—	—	—	—	—	—	
REPROVAÇÃO	1	2	3	4	5	6	7	ENCORAJAMENTO

CENÁRIO B

Ansioso para aumentar sua remuneração, José de Almeida comunica aos colegas da sua companhia sobre a sua estratégia de gerenciamento de receitas e despesas, e eles também resolvem adotá-la. Isso fez com que o lucro anual da empresa reduzisse em 18%.

1) Você considera o comportamento de José de Almeida:

	—	—	—	—	—	—	—	
MORALMENTE INCORRETO	1	2	3	4	5	6	7	MORALMENTE CORRETO

2) Você considera que a maior parte das pessoas que trabalha na empresa de José de Almeida julgaria o comportamento dele como:

	—	—	—	—	—	—	—	
MORALMENTE INCORRETO	1	2	3	4	5	6	7	MORALMENTE CORRETO

3) A partir do comportamento de José de Almeida, as consequências mais prováveis para a empresa seriam:

	—	—	—	—	—	—	—	
NEGATIVAS	1	2	3	4	5	6	7	POSITIVAS

4) A sua reação diante do comportamento de José de Almeida seria de:

	—	—	—	—	—	—	—	
REPROVAÇÃO	1	2	3	4	5	6	7	ENCORAJAMENTO

CONTEXTO PARA OS CENÁRIOS “C” e “D”

O vendedor de automóveis José de Almeida ouviu os seus colegas das filiais discutirem a forma de remuneração da companhia, que se baseia no lucro anual obtido. Esses vendedores recebem um bônus maior se atingirem 120% da meta, e um bônus menor se conseguirem apenas 80% dela. Esses vendedores calculam que, se acelerarem ou retardarem o reconhecimento das receitas e das despesas para aumentar a variabilidade do lucro líquido das suas concessionárias ao longo do tempo, eles vão receber bônus mais elevados, do que se eles não gerenciarem as receitas e as despesas.

CENÁRIO C: José de Almeida recentemente levantou esse assunto em uma reunião de vendedores e desestimulou essa manipulação. Ele obteve o apoio de alguns vendedores e a crítica de outros. Entretanto, a decisão foi de não gerenciar o lucro líquido, fundamentada na recomendação de José. Ao longo dos doze meses seguintes, a companhia foi 18% mais rentável, devido ao fato de os vendedores terem deixado de gerenciar o lucro líquido.

1) Você considera o comportamento de José de Almeida:

— — — — — — —

MORALMENTE INCORRETO	—	—	—	—	—	—	—	MORALMENTE CORRETO
	1	2	3	4	5	6	7	

2) Você considera que a maior parte das pessoas que trabalha na empresa de José de Almeida julgaria o comportamento dele como:

MORALMENTE INCORRETO	—	—	—	—	—	—	—	MORALMENTE CORRETO
	1	2	3	4	5	6	7	

3) A partir do comportamento de José de Almeida, as consequências mais prováveis para a empresa seriam:

NEGATIVAS	—	—	—	—	—	—	—	POSITIVAS
	1	2	3	4	5	6	7	

4) A sua reação diante do comportamento de José de Almeida seria de:

REPROVAÇÃO	—	—	—	—	—	—	—	ENCORAJAMENTO
	1	2	3	4	5	6	7	

CENÁRIO D: José de Almeida recentemente levantou esse assunto em uma reunião de vendedores e desestimulou essa manipulação. Ele obteve o apoio de alguns vendedores e a crítica de outros. Entretanto, a decisão foi de não gerenciar o lucro líquido, fundamentada na recomendação de José. Ao longo dos doze meses seguintes, o lucro anual da companhia foi 18% menor, devido ao fato de os vendedores terem deixado de gerenciar o lucro líquido.

1) Você considera o comportamento de José de Almeida:

MORALMENTE INCORRETO	—	—	—	—	—	—	—	MORALMENTE CORRETO
	1	2	3	4	5	6	7	

2) Você considera que a maior parte das pessoas que trabalha na empresa de José de Almeida julgaria o comportamento dele como:

MORALMENTE INCORRETO	—	—	—	—	—	—	—	MORALMENTE CORRETO
	1	2	3	4	5	6	7	

3) A partir do comportamento de José de Almeida, as consequências mais prováveis para a empresa seriam:

	—	—	—	—	—	—	—	
NEGATIVAS	1	2	3	4	5	6	7	POSITIVAS

4) A sua reação diante do comportamento de José de Almeida seria de:

	—	—	—	—	—	—	—	
REPROVAÇÃO	1	2	3	4	5	6	7	ENCORAJAMENTO