

## Da gestão dos resultados à fraude contabilística: contributos para uma clarificação de conceitos

Com frequência se ouve falar da “gestão de resultados” como algo negativo, com sentido de evasão fiscal, de subfacturação, de ilegalidade. Mas, quem tal assimilação faz, em geral, considera a flexibilidade imbuída nas normas de relato financeiro como uma característica positiva do normativo contabilístico. O que é incompreensível, dado tratar-se de conceitos estreitamente interligados.

A flexibilidade é um dos traços fundamentais dos modernos normativos contabilísticos. Poucos serão os que não consideram esta característica como positiva, contributo imprescindível para que a contabilidade apreenda cabalmente a realidade económica e financeira de cada entidade. Diz-se que é a norma que tem de se adequar à realidade, e não esta à norma. Isso supõe a existência dessa flexibilidade.

Tome-se um exemplo: a escolha da taxa de depreciação de um ativo. Está implícito na norma que essa escolha, e a flexibilidade que lhe está inerente, tem em vista otimizar o registo contabilístico na sua ligação com a realidade económica dos ativos da instituição. Neste contexto, a flexibilidade é um contributo para a qualidade da informação. Porém, essa escolha vai afetar o resultado do período, e dos períodos subsequentes ao longo da vida útil do ativo. Se for adotada uma taxa mais elevada o resultado tenderá a ser mais reduzido ao longo do tempo, será “conservador”, por via de um mais elevado gasto de depreciação. Se a taxa for mais reduzida, o resultado líquido tenderá a ser consistentemente mais elevado, do tipo “agressivo”.

Coloca isto em causa o carácter positivo da flexibilidade? Em minha opinião, não. A opção por um relato financeiro mais conservador ou mais agressivo não significa, necessariamente, uma ilegalidade, salvaguardado o facto das escolhas efetuadas serem convenientemente divulgadas no relatório da entidade, permitindo ao utilizador da informação efetuar juízos sustentados sobre a respetiva situação económica e financeira. Não se pode esquecer que a contabilidade é um constructo humano, não independente dos interesses de quem a produz, refletindo por isso alguma subjetividade. Não há informação contabilística “neutra”. Pense-se, por exemplo, no impacto que a fiscalidade tem sobre o relato financeiro em Portugal. Não é conservador o resultado do período da generalidade das entidades, que adiam rendimentos para o futuro no sentido de minimizar o gasto presente com o imposto?

Este tipo de escolhas, legais, assentes na flexibilidade das normas, quando conjugadas com o propósito de influenciarem a evolução do padrão de resultados ao longo do tempo toma habitualmente o nome de “gestão de resultados” (“*earnings management*” em inglês). Portanto, a flexibilidade imbuída nas normas e esta gestão são as duas faces de uma mesma moeda: a liberdade de escolha das soluções contabilísticas consideradas mais adequadas para retratar a realidade económica da entidade.

Um exemplo contrastante. A WorldCom era uma gigante americana do setor das telecomunicações. Cotada em bolsa, verificou na década de 90 um crescimento exponencial, por via de sucessivas aquisições de concorrentes. Pressionada para apresentar um nível de resultados crescente, em linha com o esperado pelo mercado, fez “escolhas” para os aumentar. Entre elas, contabilizou milhares de milhões de dólares no ativo não corrente, como gastos de capital (investimento), respeitantes a gastos de operação que as normas impunham

fossem refletidos anualmente na demonstração dos resultados (e.g. gastos de manutenção do sistema de telecomunicações; gastos de “leasing” com a utilização da rede de outras companhias; etc.). Por via desse procedimento, os resultados dos anos de 2000 e 2001 foram superiores aos efetivamente gerados, sem que os relatórios contivessem informação que permitisse aos utilizadores conhecer essas “escolhas” da empresa. Caberá isto no mero uso da flexibilidade? Será isto gestão de resultados?

Não. Vejam-se os elementos essenciais do comportamento da empresa: o atropelo das normas contabilísticas aplicáveis; o objetivo de enganar os investidores (o mercado) com o intuito de obter um benefício próprio (para a própria empresa, ou para os seus gestores); desse comportamento desonesto poderia resultar um prejuízo patrimonial para os investidores (como veio a acontecer). Está-se definitivamente no domínio da fraude. [A WorldCom faliu no início de 2002.]

Os exemplos extremos que se discutiram não criam dificuldades de maior na distinção entre fraude contabilística e gestão de resultados. Porém, uma questão que se coloca é a de saber onde fica a fronteira entre ambas, onde termina esta e começa aquela. Neste domínio, a resposta não é tão óbvia como as que foram dadas às perguntas anteriores, pois não há uma linha definida, universal, em que de um lado se têm as decisões e escolhas legais, do outro as ilegais. Entre estes extremos existe aquilo que se poderá designar como “zona cinzenta”, em que as situações não são fáceis de classificar.

Dois exemplos. Uma entidade, que previa apresentar prejuízos no final de período, decidiu levar a cabo no mês de dezembro uma campanha publicitária bastante agressiva, baseada em descontos de quantidade, que lhe permitiu antecipar para esse mês vendas que, de outro modo, seriam efetuadas no mês e período seguintes. É isto gestão de resultados?

Outra entidade prevê ter resultados apenas ligeiramente positivos antes do registo das perdas por imparidade. Se contabilizar estas irá reportar prejuízos, com consequências negativas para o seu financiamento bancário. A administração decide não as registar. Como catalogar este comportamento? Fraude, por não respeitar a norma? Ou mero uso da flexibilidade, no âmbito de gestão de resultados?

As “zonas cinzentas” são sempre as mais difíceis de trilhar, por aí confluírem e mesclarem traços dos extremos que as bordejam.

*José António Moreira*