UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**REGULAÇÃO ECONÔMICA E ESCOLHAS DE PRÁTICAS CONTÁBEIS:
EVIDÊNCIAS NO MERCADO DE SAÚDE SUPLEMENTAR BRASILEIRO**

Ricardo Lopes Cardoso

Orientador: Prof. Dr. Eliseu Martins

SÃO PAULO

2005

Prof. Dr. Adolpho José Melfi
Reitor da Universidade de São Paulo

Profª. Dra. Maria Tereza Leme Fleury
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Fábio Frezatti
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

RICARDO LOPES CARDOSO

**REGULAÇÃO ECONÔMICA E ESCOLHAS DE PRÁTICAS CONTÁBEIS:
EVIDÊNCIAS NO MERCADO DE SAÚDE SUPLEMENTAR BRASILEIRO**

Tese apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Doutor em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Eliseu Martins

SÃO PAULO

2005

Cardoso, Ricardo Lopes

Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis:
evidências no mercado de saúde suplementar brasileiro.

/ Ricardo Lopes Cardoso – São Paulo: FEA/USP, 2005.
154f.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2005.

1. Escolha de Práticas Contábeis 2. Gerenciamento de
Resultados e do Balanço Patrimonial 3. Regulação
Econômica 4. Nova Economia Institucional I. Faculdade de
Economia, Administração e Contabilidade da USP II. Título.
CDD –

**À minha esposa, Fernanda Rechtman
Szuster, que sempre presente entendeu
minha ausência e quase sempre bem
humorada aturou meu mau humor
(constante ao final deste trabalho).
Muito obrigado!**

A Deus, por tudo, em especial, pela vida, paz, saúde, tranquilidade e por ter atendido às minhas preces nas inúmeras e tensas viagens, ou de ônibus ou de avião, entre o Rio de Janeiro e São Paulo.

A toda a minha família, pelo amor, pelo incentivo e pelo apoio incondicional, sem os quais eu não conseguiria trilhar esse caminho.

Ao meu orientador, o Prof. Dr. Eliseu Martins, por todas as sugestões, sempre relevantes, e pelas incansáveis revisões. Cabe ressaltar que suas orientações não se restringiram ao presente trabalho, mas se estenderam a artigos, iminentes consultorias e, principalmente, na inigualável grandiosa oportunidade que me ofereceu para participar da equipe responsável pela atualização do Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações, objetivando o lançamento da sexta edição que ocorreu em 2003. Além dos conhecimentos transmitidos durante a disciplina Teoria da Avaliação Patrimonial.

Ao Prof. Dr. Alexsandro Broedel Lopes, pelas indispensáveis críticas ao presente trabalho, apresentadas na sessão de qualificação e pelos conhecimentos transmitidos, juntamente com o Prof. Sérgio de Iudícibus, durante a disciplina Teoria Avançada da Contabilidade, que culminaram com o lançamento de livro homônimo, que contou com a coordenação de ambos, em que eu tive a feliz oportunidade de participar escrevendo o capítulo 2, em co-autoria com Vinícius Aversari Martins.

Ao Prof. Dr. Paulo Todescan Lessa Mattos, pelas fontes bibliográficas indicadas, pelas relevantes sugestões apresentadas ao presente trabalho durante a sessão de qualificação e pelos conhecimentos transmitidos, juntamente com o Prof. Diogo Rosenthal Coutinho, no curso de Direito Econômico Regulatório ministrado na EDESP/FGV.

A todos os Mestres da FEA (EAC e EAD) pelo conhecimento transmitido, especialmente ao Prof. Dr. Nelson Carvalho, com quem tive a oportunidade de conversar sobre o tema desta pesquisa antes mesmo de elaborar o projeto; ao Prof. Dr. Gilberto Martins, que gentilmente me ofereceu críticas ao trabalho; ao Prof. Dr. Decio Zylbersztain e à Prof. Dra. Sylvia Saes, que ampliaram meus horizontes com a NEI.

Aos colegas da turma de 2002, com quem muito aprendi e compartilhei momentos alegres e nem tão alegres assim ao longo desses 3 anos e poucos meses, especialmente àqueles que considero não só colegas, mas verdadeiros amigos, como André Aquino, Poueri Mário e Vinícius Martins, parceiros inclusive em artigos, no capítulo 2 do livro “Teoria Avançada da Contabilidade” e na atualização do livro “Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações”.

Ao apoio recebido pela Biblioteca da FEA e pelas Secretarias da EAC, da Pós-Graduação e do Serviço Social da USP.

Aos apoios financeiro (Pró-Pesquisa) e administrativo providos pela EBAPE-FGV, bem como pela infra-estrutura disponibilizada.

Ao fundamental apoio da ANS, que forneceu o banco de dados sem o qual a presente pesquisa não seria viável, especialmente na pessoa da ex-Diretora da DIOPE, Solange Beatriz Palheiro Mendes, que intermediou com a Presidência da ANS a cessão do banco de dados, ao atual Diretor da DIOPE, Alfredo Luiz Cardoso, que manteve o acordo firmado pela antiga diretora, e ao Ricardo Nohra Simões e demais amigos da GEAOP-DIOPE, com quem muito aprendi sobre o mercado de saúde suplementar brasileiro.

Necessário destacar que estou em dívida com os seguintes Professores, pela paciência que tiveram em me ouvir e pela disposição para me oferecer sugestões: Paulo Mattos e Diogo Coutinho (EDESP-FGV); Pedro Fernandez, Moises Balasiano, Deborah Zouain e Bianor Cavalcanti (EBAPE-FGV); Álvaro Lima, Domenico Mandarino, José Cosenza e Luiz Laurencel (FAF-UERJ); Thompson Andrade (FCE-UERJ); Jorge Guilherme (IME-UERJ); Antonio Martinez (VC); Abdel-khalik, Sougiannis, Doogar e Syham (UIUC); Benham e Zenger (WU-StL); Williamson (UofC-Berkeley); Dichev e Lehavay (UMich-Ann Arbor); Barzel (UW-Seattle) e com os avaliadores anônimos do AOM. Pelo mesmo motivo, também estou em dívida com os amigos Sridhar Ramamoorti (EY-Chicago), Olavo Salles (SUSEP) e Eduardo Garcia (Ex-ANS).

Importante ressaltar, ainda, a participação do Prof. Dr. Jorge Guilherme (IME-UERJ) e de Christiam Gonzales que muito me ajudaram a desenvolver a estatística t, fundamental às conclusões deste trabalho. Além das participações do Prof. José Carlos de Aquino que fez a revisão de Português e a da Tatiana Coimbra de Lima que formatou este trabalho.

Aproveito para me desculpar com meu plano de saúde pelo tanto que usei os serviços de Ortopedia e Fisioterapia para minimizar as dores de coluna que se agravaram ao longo deste trabalho.

RESUMO

A presente pesquisa investiga os impactos da regulação econômica nas escolhas de práticas contábeis. Buscando identificar a relação existente, são apresentadas pesquisas em gerenciamento da informação contábil (de resultado e do balanço patrimonial) e as teorias econômicas da regulação. Em seguida, são apresentadas as evidências empíricas de como a regulação econômica incentiva a adoção de determinadas práticas contábeis. Nesse mister, é apresentada a regulação financeira exercida pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) sobre as entidades operadoras de planos de assistência à saúde (OPS), também chamadas de planos de saúde. Essa regulação financeira consiste no acompanhamento, pela ANS, da situação econômico-financeira das OPS. A ANS compara os índices calculados a partir das informações contábeis recebidas, eletronicamente, das OPS, com parâmetros estabelecidos *a priori*. Se determinada OPS não atender, satisfatoriamente, os parâmetros, fica sujeita ao afastamento de seus administradores de suas funções e até à liquidação de seus ativos. As evidências empíricas demonstram que as OPS escolhem, sim, práticas contábeis que as ajudam a apresentar, pelo menos, a situação econômico-financeira mínima exigida pela ANS. Dos parâmetros efetivamente adotados pela ANS para classificar as OPS em “saúde financeira”, “desvio leve” e “desvio grave”, o Resultado (não apurar prejuízo) e o Patrimônio Líquido (não demonstrar passivo a descoberto) são os mais vulneráveis ao gerenciamento. Adicionalmente, constatou-se que as práticas de gerenciamento adotadas pelas OPS são simples e que não há diferença significativa no nível de gerenciamento praticado, entre os portes das OPS (pequeno, médio e grande portes). Por fim, as teorias da regulação e do gerenciamento da informação contábil são revisitadas à luz da Nova Economia Institucional, identificando-se, portanto, a Contabilidade como parte integrante de um contrato (regulação) cujos custos são diferentes de zero (custos de transação), de forma que a informação contábil é a cola que mantém a firma unida e a regulação financeira em atividade.

ABSTRACT

This study analyzes how the economic regulation impacts on accounting policy choices. With a view to identifying the existing relationship between both, the economic theories of regulation and research on earnings and balance sheet management are discussed. Then, empirical evidence is presented of how economic regulation stimulates the choice of certain accounting policies, related to the Brazilian Health Care Agency's (ANS) – equivalent to the US Federal government's Office of Health Maintenance Organizations – financial regulation of health maintenance organizations (HMO), called OPS in Brazil. OPS have their economic-financial situation monitored by the ANS, which compares the indices calculated on the basis of electronically received financial information with some previously established financial thresholds. If these are not complied with to a reasonable extent, this may lead to the HMO's liquidation. Empirical evidences suggest that OPS choose accounting practices that help them to achieve thresholds established by ANS. Thresholds related to the Net Income (not reporting loss) and to the Shareholder's Equity (not reporting negative Shareholder's Equity) are the most vulnerable to manipulation. Additionally, evidences suggest that manipulation's practices are very simple and that there is not any significant difference between the level of manipulation actually practiced by OPS regarded to their size (small, medium and large sizes). Finally, the regulation and earnings and balance sheet management theories are discussed under the lens of New Institutional Economics, which sees Accounting as part of a contract (regulation), whose costs are positive (transaction costs), and accounting information as the glue that keeps the firm together and keeps the financial regulation working.

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	3
LISTA DE QUADROS	5
LISTA DE TABELAS	6
LISTA DE ILUSTRAÇÕES	8
1 INTRODUÇÃO.....	9
1.1 O problema e sua importância.....	9
1.2 Hipóteses e Metodologia de Pesquisa	11
1.3 Objetivo e Limites da Pesquisa	14
1.4 Estrutura dos capítulos	15
2 GERENCIAMENTO DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL.....	17
2.1 O que é Gerenciamento da Informação Contábil?.....	17
2.2 Críticas às Pesquisas Nacionais.....	21
2.2.1 Martinez (2001)	22
2.2.2 Cosenza e Grateron (2003).....	24
2.2.3 Sancovschi e Matos (2003)	29
2.2.4 Fuji (2004).....	30
2.2.5 Cupertino (2004)	31
2.2.6 Tukamoto (2004).....	32
2.3 Críticas às Pesquisas Internacionais	34
2.3.1 Mulford e Comiskey (2002)	34
2.3.2 Burgstahler e Dichev (1997)	38
2.3.3 Abarbanell e Lehavy (2003).....	39
2.3.4 Degeorge, Patel e Zeckhauser (1999).....	40
2.3.5 Mensah, Considine e Oakes (1994).....	42
2.3.6 Gaver e Paterson (2000)	46
3 REGULAÇÃO ECONÔMICA	48
3.1 O que é Regulação Econômica?	49
3.2 Teorias da Regulação	51
3.2.1 MB, Modelo de Becker	52
3.2.2 AP, Abordagem de Posner.....	54
3.2.3 Críticas às Teorias da Regulação.....	55

4	O MERCADO DE SAÚDE SUPLEMENTAR BRASILEIRO	56
4.1	Histórico da Regulação.....	56
4.2	As Entidades Reguladas	61
4.3	Características do Negócio e do Risco	66
4.4	Práticas Contábeis Exigidas pela ANS.....	67
5	EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS.....	72
5.1	Hipóteses de Pesquisa.....	72
5.1.1	Ha1 – As OPS brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para evitar reportar prejuízo	72
5.1.2	Ha2 – As OPS brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para sustentar o desempenho recente.....	73
5.1.3	Ha3 – As OPS brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir os parâmetros estabelecidos pela ANS	74
5.2	Características do Banco de Dados	76
5.3	Estudo Descritivo e Inferencial	85
5.3.1	Variáveis analisadas no Estudo Descritivo e Inferencial.....	86
5.3.2	Teste de Hipótese	89
5.3.3	Resultados do Estudo Descritivo e Inferencial.....	92
5.3.3.1	Ha1 – Evitar reportar prejuízo	92
5.3.3.2	Ha2 – Suportar o desempenho recente	97
5.3.3.3	Ha3 – Atingir os parâmetros exigidos pela ANS	101
5.4	Resumo dos Resultados	119
5.5	Práticas de “Gerenciamento” Adotadas pelas OPS	120
6	REVISANDO A REGULAÇÃO ECONÔMICA E A ESCOLHA DE PRÁTICAS CONTÁBEIS.....	122
6.1	Breve Apresentação da NEI	122
6.2	NEI e Regulação.....	125
6.3	NEI e Contabilidade	129
6.4	Escolha de Práticas Contábeis: Gerenciamento da Informação Contábil ou Fraude Contábil?.....	133
7	CONCLUSÕES.....	139
	REFERÊNCIAS	145

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

Abrasca: Associação Brasileira das Companhias Abertas
ADR: American Depositary Receipt
 ANEEL: Agência Nacional de Energia Elétrica
 ANATEL: Agência Nacional de Telecomunicações
 ANS: Agência Nacional de Saúde Suplementar
 ANVISA: Agência Nacional de Vigilância Sanitária
 ANP: Agência Nacional do Petróleo
 BACEN: Banco Central do Brasil
 BNSA: Banco Nacional S.A
 CADOP: Cadastro de Beneficiários
CEO: Chief Executive Officer
 CFC: Conselho Federal de Contabilidade
 COMB: Índice Combinado
 CNSP: Conselho Nacional de Seguro Privado
 CONSU: Conselho de Saúde Suplementar
 CS: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
 CVM: Comissão de Valores Mobiliários
 DARLB: Diferença Anual do Resultado Líquido dividido pelo número de Beneficiários
 DAROB: Diferença Anual do Resultado Operacional dividido pelo número de Beneficiários
 DIDES: Diretoria de Desenvolvimento Setorial
 DIFIS: Diretoria de Fiscalização
 DIGES: Diretoria de Gestão
 DIOPE: Diretoria de Normas e Habilitação das Operadoras
 DIOPS: Documento de Informações Periódicas
 DIPRO: Diretoria de Normas e Habilitação de Produtos
 ECOMB: Erro do Índice Combinado
 ELC: Erro da Liquidez Corrente
 ELG: Erro da Liquidez Geral
 EPL: Passivo Exigível a Longo Prazo
 ERFR: Erro da Relação entre as Fontes de Recursos
 ERLB: Erro do Resultado Líquido dividido pelo número de Beneficiários
 EROB: Erro do Resultado Operacional dividido pelo número de Beneficiários
 ERPL: Erro do Retorno do Patrimônio Líquido
GAAP: Generally Accepted Accounting Principles
 GEHOP-DIOPE: Gerencia de Habilitação de Operadoras da Diretoria de Normas de Habilitação das Operadoras
HMO: Health Maintenance Organization (veja OPS)
IASB: International Accounting Standards Board
IBME: IBNR dividido pela Despesa com Eventos
IBNR: Incurred but not reported expenses
 IBRACON: Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
 ICMS: Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços
IFAC: International Financial Accounting Committee
IPO: Initial Public Offering
 IR: Imposto de Renda
 ITR: Informações Trimestrais
 LC: Liquidez Corrente

LG: Liquidez Geral
MB: Modelo de Becker
NEI: Nova Economia Institucional
OLS: Ordinary Least Squares
OPS: Operadora de Plano de Assistência à Saúde
PLCD: Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa
PCP: Plano de Contas Padrão
PL: Patrimônio Líquido
PLB: Patrimônio Líquido dividido pelo número de Beneficiários
RAET: Regime Administrativo Especial Temporário
RDC: Resolução da Diretoria Colegiada da ANS
RFR: Relação entre as Fontes de Recursos
RLB: Resultado Líquido dividido pelo número de Beneficiários
ROB: Resultado Operacional dividido pelo número de Beneficiários
RPL: Retorno do Patrimônio Líquido
SAS: Secretaria de Atenção à Saúde
SEC: Securities and Exchange Commission
SES: Seguradora Especializada em Saúde
SPC – MPS: Secretaria de Previdência Complementar – Ministério de Previdência Social
SUS: Sistema Único de Saúde
SUSEP: Superintendência de Seguros Privados
TC: Teoria da Captura
TER: Teoria Econômica da Regulação
TIP: Teoria do Interesse Público
Tunep: Tabela Única Nacional de Equivalência de Procedimentos

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Impactos na regulação dos planos de saúde nos incentivos à escolha de práticas contábeis	9
Quadro 2 - Sinopse dos principais resultados da pesquisa de Martinez.....	23
Quadro 3 - Condições e incentivos ao gerenciamento da informação contábil.....	35
Quadro 4 - Algumas diferenças entre os ambientes norte-americano e brasileiro	36
Quadro 5 - Técnicas de gerenciamento da informação contábil apresentadas por Mulford e Comiskey.....	36
Quadro 6 - Hipóteses de Pesquisa	75
Quadro 7 - Algumas técnicas adotadas pelas OPS	121

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Distribuição das OPS por trimestre - Banco de Dados Original	77
Tabela 2 - Distribuição das OPS por classificação - Banco de Dados Original.....	78
Tabela 3 - Distribuição das OPS por porte - Banco de Dados Original	79
Tabela 4 - Distribuição das OPS por trimestre - Banco de Dados Depurado.....	80
Tabela 5 - Comparação do Banco de Dados Original x Depurado – OPS por trimestre.....	81
Tabela 6 - Distribuição das OPS por classificação - Banco de Dados Depurado	81
Tabela 7 - Comparação do Banco de Dados Original x Depurado – OPS por classificação ...	82
Tabela 8 - Distribuição das OPS por número de beneficiários - Banco de Dados Depurado ..	82
Tabela 9 - Comparação do Banco de Dados Original x Depurado – OPS por número de beneficiários	83
Tabela 10 - Composição do banco de dados efetivamente utilizado – por classificação das OPS.....	83
Tabela 11 - Composição do banco de dados efetivamente utilizado – por porte das OPS	83
Tabela 12 - Indicadores econômico-financeiros e respectivos parâmetros utilizados pela ANS	87
Tabela 13 - Indicadores econômico-financeiros e respectivos parâmetros analisado nesta pesquisa	89
Tabela 14 - ROB e RLB, antes de se excluïrem os <i>outliers</i>	93
Tabela 15 - Cálculo dos <i>outliers</i> de ROB e RLB	93
Tabela 16 - ROB e RLB, após se excluïrem os <i>outliers</i>	94
Tabela 17 - DAROB e DARLB, antes de se excluïrem os <i>outliers</i>	98
Tabela 18 - Cálculo dos <i>outliers</i> de DAROB e DARLB.....	98
Tabela 19 - DAROB e DARLB, após se excluïrem os <i>outliers</i>	99
Tabela 20 - ELG, antes e após se excluïrem <i>outliers</i>	102
Tabela 21 - Cálculo dos <i>outliers</i> de ELG	103
Tabela 22 - ELC, antes e após se excluïrem os <i>outliers</i>	105
Tabela 23 - Cálculo dos <i>outliers</i> de ELC	105
Tabela 24 - ERFR, antes e após se excluïrem os <i>outliers</i>	108
Tabela 25 - Cálculo dos <i>outliers</i> de ERFR.....	108
Tabela 26 - ERPL, antes e após se excluïrem os <i>outliers</i>	110
Tabela 27 - Cálculo dos <i>outliers</i> de ERPL	111

Tabela 28 - ECOMB, antes e após se excluïrem os <i>outliers</i>	113
Tabela 29 - Cálculo dos <i>outliers</i> de ECOMB.....	114
Tabela 30 - PLB, antes de se excluïrem os <i>outliers</i>	116
Tabela 31 - Cálculo dos <i>outliers</i> de PLB.....	116
Tabela 32 - Resumo dos resultados	119

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1 - Evidência de Gerenciamento de Resultados para evitar redução dos lucros.....	38
Ilustração 2 - Evidência do gerenciamento de resultados ou do viés das projeções	40
Ilustração 3 - Histogramas de ROB e RLB	96
Ilustração 4 - Histogramas de DAROB e DARLB.....	100
Ilustração 5 - Histogramas de ELG	103
Ilustração 6 - Histogramas de ELC.....	106
Ilustração 7 - Histogramas de ERFR	109
Ilustração 8 - Histogramas de ERPL	111
Ilustração 9 - Histogramas de ECOMB.....	114
Ilustração 10 - Histogramas de PLB.....	118

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho analisa o fenômeno da escolha de práticas contábeis como resposta à regulação não-contábil. Tem por propósito identificar se a exigência, pelo órgão regulador, de determinados parâmetros econômico-financeiros para assegurar às empresas reguladas o direito de continuar funcionando, pode afetar a escolha de práticas contábeis por parte dessas empresas.

No tocante à investigação empírica, verificou-se se a regulação econômico-financeira exercida pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) incentiva as empresas reguladas, Operadoras de Planos de Assistência à Saúde (OPS), a gerenciarem a informação contábil, nos anos 2001, 2002 e 2003.

1.1 O problema e sua importância

Admite-se que, antes de entrar em vigor a regulação econômica exercida pela ANS, as OPS tinham o propósito de escolher práticas contábeis que reduzissem o lucro e, conseqüentemente, a carga tributária. Com a regulação, admite-se que as OPS escolham práticas contábeis que facilitem o alcance dos parâmetros exigidos pela ANS e, uma vez atingidos os parâmetros, busquem minimizar a carga tributária. Essa situação é caracterizada no quadro 1.

Quadro 1 - Impactos na regulação dos planos de saúde nos incentivos à escolha de práticas contábeis

Antes da regulação	Durante a regulação
Incentivo: minimizar o lucro (ou apurar prejuízo) para minimizar (ou evitar) o pagamento de tributos sobre o lucro (Imposto de Renda – IR e Contribuição Social – CS)	Incentivo: atingir os parâmetros econômico-financeiros exigidos pela ANS (o que implica em apurar lucro), mas não exceder os parâmetros em “muito” para continuar minimizando o pagamento de IR e CS.

Como pode ser percebido pelo quadro 1, admite-se que a regulação tenha alterado o incentivo ao gerenciamento da informação contábil, pois, antes de minimizar os lucros divulgados, as OPS teriam por objetivo atingir os parâmetros econômico-financeiros exigidos e utilizados

pela ANS para diferenciar as empresas que, em última análise, podem continuar operando (i.e., assumindo risco) daquelas que serão impedidas de continuar operando livremente. Em outras palavras, a regulação impôs uma restrição à minimização dos lucros divulgados, qual seja, apresentar razoável “saúde financeira”.¹

Cabe ressaltar que a pesquisa empírica desenvolvida nesta tese não envolve um estudo de evento (regulação) para testar se o argumento apresentado no quadro 1 está correto, pois seria necessário obter informações contábeis das OPS de dois períodos (antes e durante a regulação). Uma vez que nenhuma OPS é sociedade anônima², as informações referentes ao período anterior à regulação não estão disponíveis num banco de dados estruturado e nem são de fácil comparabilidade, conseqüentemente, os dados obtidos para desenvolver esta pesquisa correspondem, exclusivamente, ao período compreendido como “durante a regulação”.

As OPS são classificadas pela ANS, entre outros critérios, pela modalidade: Administradora; Cooperativa Médica; Cooperativa Odontológica; Autogestão; Medicina de Grupo; Odontologia de Grupo; Filantropia e Seguradora Especializada em Saúde. Só são objeto deste estudo as Cooperativas Médicas, as Cooperativas Odontológicas, as Medicinas de Grupo, as Odontologias de Grupo e as Filantropias. Excluem-se as demais pelas seguintes razões:³

- Administradoras: não assumem risco assistencial, conseqüentemente, não precisam reportar à ANS suas informações contábeis, logo, não se espera que tenham incentivos para mudar a escolha de suas práticas contábeis em função da regulação;
- Autogestões Patrocinadas: embora assumam risco, admite-se ser muito remota a probabilidade de essas empresas se tornarem insolventes e, de qualquer forma, pelo fato de a atividade de operação de plano de assistência à saúde corresponder a somente uma atribuição do departamento de recursos humanos, o impacto social de sua insolvência, com o fechamento de diversos postos de trabalho e o não pagamento de impostos, é muito maior que o impacto social causado pelo não atendimento a determinado grupo (empregados da autogestão patrocinada);
- Autogestões Não-Patrocinadas: há suspeita de ocorrência de confusão, por parte de algumas OPS, quanto à classificação entre Autogestão Patrocinada e Não-Patrocinada;

¹ O quadro 1 não leva em consideração outros incentivos ao gerenciamento da informação contábil, como a remuneração dos administradores.

² A grande maioria das OPS é composta por entidades de responsabilidade limitada ou cooperativas.

³ Os termos apresentados nessa seção são explicados ao longo desta tese, principalmente, no capítulo 4.

— Seguradora Especializada em Saúde: considerando que o presente estudo visa identificar o impacto na escolha de práticas contábeis causado pela regulação econômica (ambiente institucional), as SES passam a não ser objeto de estudo, uma vez que precisam atender a parâmetros mais rigorosos que as OPS. Pois, simplesmente deixou de ser regulada pela SUSEP e passou para a regulação da ANS, que busca manter uma estabilidade nas regras anteriormente vigentes.

Então, o problema de pesquisa é: **as OPS gerenciam seus resultados contábeis para atingir os parâmetros econômico-financeiros exigidos e utilizados pela ANS?**

Esse problema é relevante não só ao estudo da teoria contábil, ao que Hendriksen e Breda (1999, p. 27) chamam de enfoque comportamental da teoria contábil, mas, também, tem utilidade prática, por exemplo, pode servir à ANS numa eventual revisão de sua estratégia de regulação econômico-financeira, bem como às demais agências reguladoras que monitoram a situação econômico-financeira das entidades reguladas.

1.2 Hipóteses e Metodologia de Pesquisa

Pelo fato de o problema de pesquisa ser amplo, abrangendo todos os “parâmetros econômico-financeiros exigidos e utilizados pela ANS” para discriminar as OPS em “saúde financeira”, “desvio leve” e “desvio grave”, esse problema é investigado mediante três hipóteses de pesquisa (H1, H2 e H3), cada uma associada a determinado conjunto de parâmetros exigidos e utilizados pela ANS no exercício de sua regulação econômico-financeira.

Para efeito do teste de hipótese explicado a seguir, a hipótese nula é que as OPS não gerenciam suas informações contábeis para atingir os parâmetros econômico-financeiros exigidos e utilizados pela ANS. Portanto, apresentam-se, exclusivamente, as hipóteses alternativas (decorrentes da negação das hipóteses nulas).

- Ha1: As OPS Brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para evitar reportar prejuízo;
- Ha2: As OPS Brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para sustentar o desempenho recente;

- Ha3: As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir os parâmetros estabelecidos pela ANS;

Para desenvolver o estudo, utilizou-se o banco de dados gentilmente cedido pela ANS (Memorando ANS-MS nº 89/04) que contemplou, efetivamente, 9.805 observações (OPS/trimestre), num período de doze trimestres (desde o primeiro trimestre de 2001 ao quarto trimestre de 2003). As informações quantitativas foram trabalhadas nos *softwares* Microsoft Access, SPSS versão 10.0 e Microsoft Excel. Já as informações qualitativas (práticas contábeis adotadas pelas OPS) foram analisadas em seu meio físico (papel – *hardcopy*), isto é, análise documental dos pareceres elaborados pelos analistas da Diretoria de Normas e Habilitação de Operadoras (DIOPE-ANS).

A metodologia de pesquisa adotada consiste na análise da distribuição de frequência relativa da diferença entre o valor do parâmetro exigido pela ANS e o valor efetivamente reportado pelas OPS, o que se convencionou chamar de “erro”⁴. Essa metodologia é classificada por McNichols (2000) como “abordagem da distribuição de frequência”. Outros trabalhos que adotam essa metodologia (BURGSTAHLER e DICHEV, 1997; DEGEORGE *et al.*, 1999; ABARBANELL e LEHAVY, 2003b) defendem que, na ausência do gerenciamento da informação contábil, a frequência desses erros tenderia a ser suave e sem descontinuidades. Entretanto, na presença do gerenciamento, identificam-se descontinuidades nas distribuições de frequência, que correspondem aos comportamentos das empresas em três situações distintas:

- Se as empresas (sem gerenciamento) fossem deixar de atingir o parâmetro por pouco⁵, gerenciariam a informação contábil para, assim, atingir ou exceder o parâmetro por pouco, ocasionando uma concentração significativa de erros igual a zero e um pouco acima⁶;
- Se as empresas (sem gerenciamento) fossem deixar de atingir o parâmetro por muito⁷, deixariam a informação contábil não gerenciada ou piorariam ainda mais a situação divulgada

⁴ Essa diferença poderia ser chamada de “desvio”, mas preferiu-se chamar de “erro” por questão da uniformidade com as demais pesquisas que adotam essa mesma metodologia.

⁵ Embora os termos “um pouco abaixo” e “deixar de atingir por pouco” sejam, *a priori*, vagos, são utilizados para designar valores que se encontram nos intervalos do histograma próximos de zero (por exemplo: os três intervalos à esquerda de zero). Sabe-se que a largura dos intervalos do histograma foi determinada conforme sugerido por Scott *apud* Thomas *et al.* (2004) e comentado no capítulo 5.

⁶ A mesma forma que “um pouco abaixo”, “um pouco acima” se refere aos valores compreendidos nos três intervalos do histograma à direita do ponto zero.

(por exemplo, reconhecendo provisões que poderiam ser revertidas no futuro), para facilitar o alcance dos parâmetros em períodos futuros;

— Se as empresas já tiverem excedido o parâmetro por muito, sem o gerenciamento, poderiam piorar um pouco a situação divulgada, também mediante a constituição de provisões para serem revertidas no futuro (o que a literatura estrangeira chama de “*cookie jar reserves*”).

O teste de hipótese adotado neste trabalho consiste em verificar se houve descontinuidade (estatisticamente significativa) nas distribuições de frequência relativa dos erros (ou desvios, diferença entre o indicador efetivamente divulgado pela OPS e o parâmetro desse indicador estabelecido, exigido e utilizado pela ANS).

Tal teste de hipótese consiste no teste t adaptado por Degeorge *et al.* (1999). Enquanto o teste t tradicional tem o propósito de verificar se as médias de duas amostras independentes são estatisticamente semelhantes e se, portanto, decorrem de uma mesma população. O teste t adaptado por Degeorge *et al.* (1999, p. 30-32) consiste em verificar se a diferença das frequências relativas de dois intervalos de uma única distribuição (histograma) é estatisticamente semelhante às demais diferenças das frequências relativas dos outros intervalos dessa mesma distribuição, ou se houve descontinuidade nessa distribuição univariada.

Ou seja, $\tau_n = \frac{\Delta p(x_n) - \underset{i \in R, i \neq n}{m\acute{e}dia}[\Delta p(x_i)]}{d.p.[\underset{i \in R, i \neq n}{\Delta p(x_i)}]}$, em que:

- $\Delta p(x_n)$: diferença da frequência relativa de determinado intervalo (intervalo sob investigação, isto é, o intervalo n) e a frequência relativa do intervalo imediatamente anterior, portanto, $p(x_n) - p(x_{n-1})$;
- $m\acute{e}dia[\Delta p(x_i)]$: média das diferenças das frequências relativas dos demais intervalos (exceto intervalo sob investigação) e dos respectivos intervalos imediatamente anteriores;

⁷ Enquanto diferente de “um pouco acima” ou atingir por pouco, “atingir por muito” corresponde aos valores compreendidos nos intervalos distantes do ponto zero (há mais de três intervalos), em qualquer dos dois sentidos (positivo – à direita, ou negativo – à esquerda).

- $d.p.[\Delta p(x_i)]$: desvio padrão das diferenças das frequências relativas dos demais intervalos (exceto intervalo sob investigação) e dos respectivos intervalos imediatamente anteriores;
- $i \in R, i \neq n$: o intervalo i pertence ao conjunto de intervalos R (de no mínimo 3 intervalos) e o intervalo i é diferente do intervalo n (o intervalo sob investigação).

Se o valor absoluto de τ_n for maior que o valor crítico de τ pela tabela da Distribuição t de Student, para o grau de liberdade determinado pelo número de intervalos analisados menos um e para o nível de significância escolhido (5%), rejeita-se a hipótese nula de que não há descontinuidade em tal distribuição de frequência e, conseqüentemente, conclui-se que as OPS gerenciam suas informações contábeis para atingir o parâmetro analisado ou para excedê-lo por pouco.

1.3 Objetivo e Limites da Pesquisa

O objetivo desta pesquisa é identificar, na informação contábil, os reflexos da relação conflituosa entre as empresas reguladas e sua agência reguladora. No que tange à investigação empírica, esse conflito é estudado no âmbito da regulação econômico-financeira exercida pela Diretoria de Normas e Habilitação das Operadoras da Agência Nacional de Saúde Suplementar (DIOPE/ANS) sobre as Operadoras de Planos de Assistência à Saúde (OPS).

O trabalho de pesquisa ficou limitado às informações contábeis disponibilizadas pela ANS. Informações essas prestadas pelas OPS à ANS, por meio do Documento de Informações Periódicas (DIOPS), referentes ao período compreendido entre o primeiro trimestre de 2001 e o último trimestre de 2003. Portanto, todas as informações se referem ao período sob a égide da regulação então analisada, de forma que não foi viável desenvolver um estudo de evento, comparando as escolhas contábeis antes e durante a regulação. Ainda, em função do banco de dados obtido junto à ANS, segundo a padronização estabelecida pelo DIOPS, não foi possível utilizar qualquer modelo de acumulação (e.g., Modelo de Jones – 1991, Modelo de Jones Modificado – 1995, Modelo Kang e Sivaramakrishnan – 1995). Afinal, uma das principais contas de resultado, comum a esses modelos de identificação das acumulações discricionárias, a Despesa de Depreciação, não é evidenciada no DIOPS. Também, não foi possível

identificar, indiretamente, o valor de tal despesa, pois o DIOPS não contempla a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos nem a Demonstração dos Fluxos de Caixa e, no Balanço Patrimonial, o saldo de Depreciação Acumulada é somado ao saldo de Amortizações Acumuladas e Provisões para Perdas do Ativo Permanente. Além disso, não foi possível adotar o modelo de acumulações específicas de Mensah *et al.* (1994) porque a ANS não exigia, de todas as OPS, o reconhecimento das provisões técnicas no período compreendido por esta pesquisa (entre 2001 e 2003).

Necessário ressaltar que essas limitações não invalidam o trabalho, mesmo porque se utilizou o estudo descritivo e inferencial para identificar a prática do gerenciamento da informação contábil. Embora, o ideal fosse utilizar os dois métodos, uma vez que são complementares entre si (MCNICHOLS, 2000; MULFORD e COMISKEY, 2002), o estudo inferencial desenvolvido por Degeorge *et al.* (1999) foi o teste mais adequado à restrita base de dados disponível. Portanto, essas limitações não de ser levadas em consideração ao se pretender generalizar os resultados desta pesquisa às demais regulações econômico-financeiras que estabelecem parâmetros a serem atingidos pelas entidades reguladas.

Ainda, com relação às limitações desta pesquisa, há de se observar a crítica apresentada por Martinez (2001, p. 59, nota de rodapé 37) ao teste t, cuja premissa é que a distribuição dos $\Delta p(x_i)$ seja semelhante à distribuição normal. Ele afirma não existir “nenhuma justificativa teórica que suporte a hipótese de que a ‘verdadeira’ densidade deve possuir curvatura similar à distribuição normal”. A rigor, não se tem a pretensão de desenvolver tal justificativa teórica. Mas, é necessário ressaltar que se verificou empiricamente, mediante o teste Kolmogorov-Smirnov, que a distribuição dos $\Delta p(x_i)$ é sim semelhante à distribuição normal, salvo raras exceções comentadas ao longo do item 5.3.3 do capítulo 5 deste trabalho.

1.4 Estrutura dos capítulos

Esta tese é apresentada mediante a seguinte estrutura de capítulos:

A revisão bibliográfica é apresentada nos três próximos capítulos. O capítulo 2 apresenta a revisão bibliográfica de Gerenciamento da Informação Contábil, inicialmente, esclarece o

significado do termo e algumas confusões que se fazem com ele; em seguida, são apresentadas e criticadas algumas pesquisas brasileiras e estrangeiras sobre o tema.

O capítulo 3 se encarrega de apresentar a revisão bibliográfica concernente à Regulação Econômica, naquilo que interessa à presente pesquisa.

O capítulo 4 apresenta um breve histórico da regulação do mercado de saúde suplementar e as principais características atuais dessa regulação, que é exercida pela ANS.

Ao leitor que eventualmente não se interesse por essa revisão bibliográfica e que esteja, sim, interessado nas evidências empíricas, sugere-se ler, pelo menos, o tópico 2.1 do capítulo 2 (Gerenciamento da Informação Contábil), o tópico 3.1 do capítulo 3 (Regulação Econômica) e os tópicos 4.2 e 4.4 do capítulo 4 (O Mercado de Saúde Suplementar Brasileiro).

Já a pesquisa empírica é apresentada no capítulo 5, cujo objetivo é responder à questão: **as OPS gerenciam suas informações contábeis para atingir os parâmetros econômico-financeiros exigidos e utilizados pela ANS?** Esse capítulo apresenta as hipóteses de pesquisa, os dados, o modelo e a abordagem estatística empregada, as variáveis analisadas e os resultados encontrados.

No capítulo 6, são interpretados os resultados da investigação empírica mostrados no capítulo 5, sob a perspectiva da Nova Economia Institucional (NEI).

Finalmente, o capítulo 7 apresenta as considerações finais deste trabalho e sugestões para futuras pesquisas.

2 GERENCIAMENTO DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

A literatura estrangeira de gerenciamento da informação contábil⁸ é bastante significativa, embora a literatura nacional sobre o tema seja, ainda, incipiente, tanto que é possível em poucas linhas relacionar as principais produções brasileiras: Martinez (2001; 2004); Cosenza e Grateron (2003); Sancovschi e Matos (2003); Fuji (2004); Cupertino (2004a; 2004b) e Tukamoto (2004). Essa discrepância na quantidade de pesquisas, ao mesmo tempo em que propicia a oportunidade de se pesquisar um tema relativamente pouco explorado no Brasil, também incumbe ao pesquisador o desafio de apresentar uma revisão da bibliografia estrangeira que não pára de crescer.

Buscando conciliar o bônus da oportunidade com o ônus do desafio, a revisão bibliográfica sobre o gerenciamento da informação contábil é estruturada em três partes: primeiro é apresentada sua definição conceitual e são elucidadas algumas confusões que são feitas na literatura, em que, por vezes, outros termos são utilizados para designar o mesmo que aqui se chama de gerenciamento da informação contábil e, por outro lado, se utiliza o mesmo termo com significado substancialmente diferente do aqui adotado. Em seguida, são apresentadas e criticadas as pesquisas nacionais sobre o tema. E, finalmente, são apresentadas e criticadas algumas pesquisas estrangeiras.

O desfecho deste capítulo é apresentando no capítulo 5, isto é, evidências empíricas do gerenciamento da informação contábil praticado pelas operadoras de planos de assistência à saúde (OPS) com o objetivo de atingir ou exceder por pouco as metas estabelecidas pelo órgão regulador, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

2.1 O que é Gerenciamento da Informação Contábil?

Este trabalho considera o gerenciamento da informação contábil (ou gerenciamento de resultado e gerenciamento do Balanço Patrimonial) como a tradução de *earnings management* e *balance sheet management*, embora Martinez (2001, p. 2) ressalte que a tradução literal do primeiro termo em inglês seria gerenciamento de lucros, prefere-se, tal qual Martinez, a

⁸ O termo “gerenciamento da informação contábil” é definido no item 2.1 deste capítulo.

tradução semântica. Já Sunder (1997, p. 65-81) utiliza o termo *income management*, conforme defendido por Martinez (2001).

Healy e Wahlen (1999, p. 367) apresentam, não só, um *survey* sobre o gerenciamento de resultados, como também, uma definição para o que é chamado, na literatura estrangeira, de *earnings management*:

[...] earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company, or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers. (grifo nosso).⁹

Essa pode ser considerada a melhor definição de gerenciamento de resultados, não por uma questão de juízo de valor, mas por ser, ao mesmo tempo, concisa e completa, tanto que é citada e adotada como definição operacional por diversos autores, dentre eles: Dechow e Skinner (2000); Martinez (2001); Cohen, Dey e Lys (2003); Fuji (2004) e Tukamoto (2004). Portanto, optou-se por não traduzí-la, mas por explicar os termos-chave dessa definição.

O gerenciamento da informação contábil ocorre quando os gestores utilizam critérios discricionários (*judgment*), para alterar as demonstrações contábeis e para enganar (*mislead*) alguns usuários dessas demonstrações sobre o **efetivo desempenho econômico** da entidade, ou para influenciar os resultados contratuais (*contractual outcomes*) que dependem dos números contábeis divulgados. Interessante observar que essa definição não restringe o julgamento discricionário à escolha de práticas contábeis (*judgment in financial reporting*), que normalmente implica na escolha do momento de reconhecimento de receitas e despesas (*accruals*) e dos critérios de mensuração patrimonial – avaliação de estoques, avaliação de investimentos em participações societárias, reavaliação e depreciação de imobilizado etc. –, mas transcende a isso, é o que ocorre quando os gestores manipulam a efetiva atividade operacional (*structuring transactions*) da entidade para alcançar determinados objetivos, como enviar mercadorias aos clientes sem que eles tenham solicitado e oferecer descontos extraordinários, normalmente na véspera do encerramento do período contábil para, com isso, aumentar as vendas contabilizadas e aumentar o giro dos estoques; como reduzir os gastos com pesquisa e desenvolvimento, para aumentar os lucros e o saldo de caixa.

⁹ Essa citação é traduzida e explicada nos próximos parágrafos.

A manipulação da atividade operacional afeta tanto o caixa da entidade, como as acumulações (*accruals*)¹⁰.

Dechow e Skinner (2000, p. 239) diferenciam o “gerenciamento de resultados” de “fraude”, uma vez que o primeiro é praticado em consonância aos princípios contábeis generalizadamente aceitos (*within GAAP*), enquanto a fraude é praticada mediante violação dos princípios contábeis generalizadamente aceitos. Dentre os trabalhos brasileiros, Fuji (2004, p. 5) concorda com essa distinção. Por outro lado, embora o entendimento de Dechow e Skinner (2000) seja amplamente aceito, não é unânime, Cosenza e Grateron (2003, p. 8) afirmam que fraude é a mesma coisa que gerenciamento de resultados (que eles chamam de contabilidade criativa).¹¹

Embora a definição de Healy e Wahlen (1999) seja amplamente adotada, cabe ressaltar que a maioria das pesquisas empíricas investiga a existência do gerenciamento de resultados mediante a análise da escolha de práticas contábeis (focando especificamente nos *judgment in financial reporting*); os exemplos de trabalhos com essa abordagem são vários: McNichols e Wilson (1988); Jones (1991); Dechow, Sloan e Sweeny (1995; 1996); Burgstahler e Dichev (1997); Degeorge *et al.* (1999); Martinez (2001 e 2004); Leuz *et al.* (2005); Fuji (2004); Tukamoto (2004). Entretanto, pouquíssimos trabalhos analisam a manipulação da atividade operacional (*judgment in structuring transactions*) como forma de gerenciamento de resultados, um exemplo é Roychowdhury (2003).

Um problema que surge ao se estudar gerenciamento da informação contábil é que são empregados diversos termos, ora com o mesmo significado, ora com significados substancialmente diferentes, como: *accounting hocus-pocus* (CARMICHAEL, 1999), *cook the books* (STACY, 1997), *earnings manipulation* (DECHOW *et al.*, 1996), *financial numbers game* (MULFORD e COMISKEY, 2002), *window dressing* (FUJI, 2004), *balance sheet management* (GRAMLICH *et al.*, 2001; CHOUDHRY e FABOZZI, 2003), *earnings quality* (DECHOW e DICHEV, 2002; MCNICHOLS, 2002), *discretionary accruals* (GUAY *et al.*, 1996), *earnings smoothing* (FUJI, 2004), *fraudulent financial statements* (MULFORD e

¹⁰ O termo *accruals* decorre da adoção do princípio da competência (reconhecimento da receita e confrontação de despesas, ou, em inglês – *accrual basis*), o qual difere do regime de caixa (*cash basis*). Martinez (2001, p. 15-16) traduz *accruals* como acumulação, posto que deriva do verbo latino *accrescere*.

¹¹ Meus comentários sobre a distinção entre “fraude” e “gerenciamento da informação contábil” são apresentados no capítulo 6.

COMISKEY, 2002), *creative accounting* / contabilidade criativa (MULFORD e COMISKEY, 2002; COSENZA e GRATERON, 2003).

Os termos *accounting hocus-pocus*, *cook the books*, *earnings manipulation*, *financial numbers game* e *window dressing*, normalmente, são empregados de forma coloquial, tal qual se acostuma a dizer no Brasil: “maquiagem de balanços” e “caixa dois”, portanto, esses termos não serão explorados neste trabalho.

O termo *balance-sheet management* é utilizado para designar o gerenciamento da informação contábil especificamente por meio de reclassificação dos saldos das contas patrimoniais, principalmente, com o objetivo de afetar os indicadores de liquidez e endividamento, de forma a adequá-los a parâmetros pré-estabelecidos, como em contratos de financiamento (*debt covenant*).

Os termos *earnings quality* e *discretionary accruals* decorrem de métricas desenvolvidas para se identificar o gerenciamento de resultados. Essas pesquisas classificam as despesas e receitas reconhecidas pelo princípio da competência (*accruals*) em discricionárias e não-discricionárias, e concluem que houve gerenciamento de resultado quando os *discretionary accruals* se apresentam em patamar relevante em relação aos *non-discretionary accruals*. Quando o gerenciamento de resultados é constatado, classificam a demonstração contábil como de baixa qualidade, daí o emprego do termo *earnings quality*. Os problemas desse tipo de pesquisa são: trabalha com série histórica, pressupondo que o acontecimento passado se repetirá no futuro e considera que todas as receitas e despesas afetam o caixa, em média, em um ano antes e um ano após o seu reconhecimento (*accrual*), ou seja, as receitas e despesas que não afetarem o fluxo de caixa nesse período serão classificadas como discricionárias. A dúvida que fica é: Por que um ano? Por que não seis meses ou um ano e meio ou dois anos? Além disso, o termo *earnings quality* sugere um juízo de valor inadequado, afinal, a qualidade do resultado deve ser analisada pelo usuário das demonstrações contábeis, de acordo com seus objetivos, propósitos e nível de conhecimento sobre a empresa e sobre Contabilidade.

O termo *earnings smoothing*, embora seja empregado algumas vezes como sinônimo de gerenciamento de resultado, é, a rigor, um dos propósitos de se gerenciar os resultados evitando apresentar variações significativas nos lucros de um período em relação a outro.

O *fraudulent financial statements* também é chamado pela *Securities and Exchange Commission* – SEC, no Relatório Anual de 1999 (MULFORD e COMISKEY, 2002), de *abusive earnings management* que, de acordo com Dechow e Skinner (2000, p. 239), é praticado mediante violação dos GAAP. A confusão que se faz é que a SEC adjetivou o gerenciamento de resultados, de forma que o “abusivo” designa o que já era chamado de fraude. Exemplo de gerenciamento fraudulento de resultados é apresentado por Cupertino (2004), sobre o caso do Banco Nacional.

Finalmente, o mais polêmico, contabilidade criativa (*creative accounting, contabilidad creativa*), embora os autores que utilizam esse termo pretendam que seu significado seja relacionado com a criação de uma situação patrimonial que não existiria se não fosse pelo gerenciamento da informação contábil, esse termo pode ser facilmente confundido, de forma a ser empregado, indiscriminadamente, para designar (adequadamente) situações de gerenciamento de resultado e (inadequadamente) situações em que se busca o aprimoramento da informação contábil¹². Portanto, critica-se o emprego do termo “contabilidade criativa”, buscando-se evitar que todo e qualquer avanço, novidade ou tentativa de aprimoramento das práticas contábeis, fruto da criatividade (*brain storm*) do contador-pesquisador, seja rotulado pejorativamente de “contabilidade criativa” e, assim, confundida com “gerenciamento de resultado”.

2.2 Críticas às Pesquisas Nacionais

Em função do reduzido número de trabalhos, fazem-se comentários individuais:

¹² Alguns exemplos desses aprimoramentos são: correção monetária integral; marcação a mercado dos títulos disponíveis para venda; avaliação patrimonial a valor de realização para entidades em descontinuidade; critério *forecast-computation-method* de amortização (depreciação) em que a taxa de amortização é determinada pelo quociente entre a receita efetiva de determinado período e a receita estimada; mensuração da variação cambial a valor do dólar justo no lugar do câmbio de fechamento; classificação das aplicações de recursos em Ativos Especiais como um híbrido entre Estoque e Imobilizado. Todas essas propostas de aprimoramento da informação contábil foram fruto da criatividade de algum contador (alguns brasileiros) e estabeleceram (ou pelo menos propuseram) uma mudança de paradigma, mas, nem por isso, devem ser confundidas como técnicas de contabilidade criativa (gerenciamento de resultados).

2.2.1 Martinez (2001)

O primeiro trabalho brasileiro sobre o tema é a tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade de Antonio Lopo Martinez que, além do pioneirismo, tem diversas outras qualidades: é um trabalho elaborado com muito cuidado e responsabilidade metodológica. Apresenta uma revisão bibliográfica, simultaneamente, concisa e abrangente em que são abordados conceitos, incentivos ao gerenciamento de resultados e modelos e métricas de determinação de sua ocorrência, utilizando-se, por diversas vezes, de quadros comparativos entre as pesquisas analisadas, o que o torna bastante didático.

Martinez não apresenta só um *survey*, ele vai além da revisão bibliográfica e desenvolve uma pesquisa cujo “principal objetivo é demonstrar empiricamente que as companhias abertas brasileiras ‘gerenciam’ os seus resultados contábeis como resposta a estímulos do mercado de capitais” (2001, p. iii), as hipóteses de pesquisa são:

H1: As Cias. Abertas Brasileiras ‘gerenciam’ os seus resultados contábeis para evitar reportar perdas. (2001, p. 57).

H2: As Cias. Abertas Brasileiras ‘gerenciam’ os seus resultados contábeis para sustentar o desempenho recente. (2001, p. 57).

H3: As Cias. Abertas Brasileiras ‘gerenciam’ os seus resultados contábeis para reduzir a variabilidade dos mesmos (*Income Smoothing Hypothesis*). (2001, p. 79).

H4: As Cias. Abertas Brasileiras ‘gerenciam’ tanto mais os seus resultados contábeis (melhorando-os), quanto maior for o endividamento da Companhia (*Debt-Equity Hypothesis*). (2001, p. 79).

H5: As Cias. Abertas Brasileiras que estiverem com resultados contábeis muito ruins no período corrente, irão piorar os mesmos em prol de melhores resultados futuros. (2001, p. 111).

H6: As Cias. Abertas Brasileiras que ‘gerenciam’ os seus resultados contábeis, no curto prazo conseguirão ‘iludir’ o mercado, porém, no longo prazo terão seu desempenho penalizado. (2001, p. 115).

Para testar essas hipóteses, Martinez utilizou o modelo desenvolvido por Kang e Sivaramakrishnan (1995), ao qual ele se refere por “Modelo KS”, e o modelo desenvolvido por Jones (1991). Esses e outros modelos foram apresentados por Martinez (2001, p. 46-50). Entretanto, ele baseia suas evidências no modelo KS, por entender ser o mais apropriado.

Os testes dessas hipóteses foram sumarizados por Martinez num quadro cuja adaptação é apresentada a seguir (quadro 2):

Quadro 2 - Sinopse dos principais resultados da pesquisa de Martinez

Focos de Pesquisa	Resultados / (Evidências)
<p align="center">HIPÓTESE 1</p> <p>"Gerenciamento" de Resultados para Evitar Perdas</p>	<p>a) Evita-se reportar perdas anuais e trimestrais;</p> <p>b) Evita-se reportar resultados negativos de EBTDA (mas não no EBITDA);</p> <p>c) Evita-se reportar resultados negativos no lucro operacional e LAIR;</p> <p>d) Empresas endividadas têm maior propensão a "gerenciar" seus resultados para evitar perdas.</p>
<p align="center">HIPÓTESE 2</p> <p>"Gerenciamento" de Resultados para Sustentar o Desempenho Recente</p>	<p>a) Fraca evidência de "gerenciamento" para assegurar a continuidade dos resultados anuais e trimestrais;</p> <p>b) Empresas com alto valor de mercado (MV/BV ratio) têm maior propensão ao "gerenciamento" de Resultados;</p> <p>c) Algumas empresas podem estar praticando "gerenciamento" para manter o LPA recente;</p> <p>d) Empresas com seqüência de resultados positivos e crescentes acima do que seria probabilisticamente esperado.</p>
<p align="center">HIPÓTESE 3:</p> <p>"Gerenciamento" de Resultados para Reduzir a Variabilidade dos Resultados</p>	<p>a) Contas de Depreciação, Despesas com Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa e Receita não Operacional ajudam na redução da variabilidade dos resultados;</p> <p>b) Variações do ativo diferido, amortização de ágio/deságio de investimentos, provisão para perdas em investimentos podem estar sendo utilizadas para reduzir variabilidade.</p>
<p align="center">HIPOTESE 4:</p> <p>"Gerenciamento" para manter Credibilidade perante Credores</p>	<p>a) Contas de Depreciação e Receita não Operacional ajudam a minimizar resultados negativos;</p> <p>b) Evidência da Fig. 4 (isso é, as empresas mais endividadas gerenciam mais os seus resultados que empresas menos endividadas).</p>
<p align="center">HIPOTESE 5:</p> <p>"Gerenciamento" para piorar resultados correntes em prol de resultados futuros</p>	<p>As empresas que, em média, possuíam a maior quantidade de acumulações discricionárias (<i>discretionary accruals</i>) negativas, foram as empresas que possuíam, em termos médios, os maiores prejuízos.</p>
<p align="center">HIPOTESE 6</p> <p>Com o "Gerenciamento" de Resultados no curto prazo o mercado é ludibriado, porem no longo prazo o mercado identifica o procedimento</p>	<p>As empresas com os valores das acumulações discricionárias (<i>discretionary accruals</i>) mais altas (positivas), bem como mais baixas (negativas), tiveram desempenho, em termos de retornos anormais médios, pior do que as outras empresas no longo prazo.</p>
<p align="center">OUTROS RESULTADOS</p> <p>Testando a Validade do Modelo KS</p>	<p>a) Empresas que lançam ADR'S promovem o "gerenciamento" para aumentar lucros um ano antes da emissão;</p> <p>b) Entre 1996-1999, o ano de 1999 foi quando ocorreu a maior prática do "gerenciamento";</p> <p>c) Em todos os setores ocorre certo "gerenciamento" dos resultados contábeis, com destaque para Transportes Aéreos, Construtoras e Cimento.</p>

FONTE: Martinez (2001, p. 121).

Finalmente, destacam-se alguns dos méritos da pesquisa de Martinez (2001): contribuição à pesquisa empírica em Contabilidade no Brasil, pioneirismo em pesquisa empírica sobre

gerenciamento de resultados no Brasil, contribuição à pesquisa empírica sobre o mercado de capitais brasileiro.

O artigo apresentado por Martinez (2004) corresponde a uma versão simplificada de sua tese de Doutorado, portanto, não será comentado neste trabalho.

2.2.2 Cosenza e Grateron (2003)

José Paulo Cosenza e Ivan Grateron apresentam uma revisão bibliográfica interessante, no sentido de contemplar pesquisas européias, principalmente espanholas, cujo enfoque é razoavelmente diferente daquele estudado por Martinez (2001), que se baseou em pesquisas norte-americanas.

Uma nítida diferença entre os trabalhos europeus citados por Cosenza e Grateron (2003), em relação às pesquisas norte-americanas comentadas na seção 2.3 deste capítulo, é com relação às causas (incentivos) do gerenciamento de resultados. Os europeus concentram-se em apontar as normas contábeis como as principais causas do gerenciamento de resultados, conforme pode ser constatado em algumas citações (os grifos não constam no original):

De acordo com Giner (1992), são as ambigüidades dos critérios contábeis que dão margem para contabilizações distintas de um mesmo fato e, portanto, para importantes diferenças na representação de uma mesma realidade patrimonial. Assim, é neste contexto que as práticas distintas de contabilidade criativa se canalizam. (COSENZA e GRATERON, 2003, p. 6).

Há autores como Gay (1999) que identificam a contabilidade criativa sob uma perspectiva artística, na qual os grandes atores da contabilidade – os contadores e os auditores – aproveitam-se das brechas oferecidas pelas rigorosas normas para imaginarem um enredo fiscal ou financeiro que lhes permita espelhar a imagem fiscal ou societária desejada para suas companhias. (COSENZA e GRATERON, 2003, p. 7).

Para esse autor [JAMESON, 1988], a flexibilidade e as omissões das normas contábeis podem facilitar as manipulações ou os enganos para que as demonstrações contábeis pareçam algo diferente do que estava estabelecido em ditas normas. (COSENZA e GRATERON, 2003, p. 7).

Para Amat, Moya e Blake (1997), a contabilidade criativa consiste na manipulação que se faz da informação contábil, aproveitando-se dos vazios existentes nas normas aplicáveis e das possíveis subjetividades que têm os gerentes à sua disposição na escolha de critérios sobre as diferentes práticas de valoração que a contabilidade oferece. (COSENZA e GRATERON, 2003, p. 8).

Apesar de Monterrey (1997) e Blasco (1998) sustentarem que a contabilidade criativa está formada pela manipulação das magnitudes contábeis por meio da

flexibilização, imprecisão ou inexistência de normas contábeis, que são utilizadas individualmente, ou em conjunto, para se obter e apresentar os valores desejados [...] entendem que a prática da contabilidade criativa exige o não cumprimento das normas e dos princípios contábeis [...]. (COSENZA e GRATERON, 2003, p. 8).

Esses autores [LAÍNEZ e CALLAO, 1999] concordam com os demais citados que a existência da contabilidade criativa está determinada pela flexibilidade e subjetividade da norma contábil. (COSENZA e GRATERON, 2003, p. 9).

Culpar as normas contábeis pela existência do gerenciamento da informação contábil não parece ser frutífero nem adequado. Não é frutífero por não resolver o problema, não apresenta uma solução. Para tanto seria necessário discutir o processo de regulação contábil, isso é, verificar quais das Teorias da Regulação Econômica¹³ melhor explicam a regulação contábil, se é que alguma explica.

Não se considera adequado culpar a flexibilidade e o subjetivismo permitidos pelas normas contábeis, porque, como o Prof. Sérgio de Iudícibus (1998, p. 63) propõe, na redefinição da convenção da Objetividade, o contador deve, cada vez mais, assumir riscos e responsabilidades ao gerar informação útil ao usuário, mesmo que para isso seja necessário abandonar o “porto-seguro” chamado objetividade material.

O contador, em suas avaliações, deverá ser o mais objetivo possível, no limite do que a evolução da ciência da mensuração permitir e sempre assegurando a maior relevância possível à mensuração ... o motivo principal desta mudança na convenção é orientar a Contabilidade rumo a uma subjetividade responsável (risco), preconizada pela IFAC¹⁴, desejada pela sociedade e pelos usuários. A objetividade material deve ser substituída pelo subjetivismo balizado por critérios científicos (distribuições de probabilidades etc.). (IUDÍCIBUS, 1998, p. 63)

O argumento de Iudícibus é bastante lógico, afinal, as normas contábeis não são (e nem há de se esperar que fossem) completas e amplas o suficiente para serem empregadas por todas as empresas e, ainda assim, permitir-lhes evidenciar a essência econômica de suas transações em sua plenitude. Como afirma Hulle (1997, p. 719)¹⁵, “nenhum regulador é perfeito e as normas contábeis que foram desenhadas para casos genéricos, não são plenamente adequadas a todos os casos que surgem na prática”, e conforme Arden (1997, p. 677)¹⁶, “sempre que houver normas sempre haverá problemas não resolvidos pelas normas, e por essa razão, o princípio

¹³ Sobre regulação econômica, veja o capítulo 3 desta tese.

¹⁴ IFAC, *International Financial Accounting Committee* (Comitê Internacional de Contabilidade Financeira).

¹⁵ Livre tradução de: “No regulator is perfect and the accounting rules and standards which have been designed for the majority of cases can never take account of all cases which may arise in practice”.

¹⁶ Livre tradução de: “[...] whenever there are rules there are always going to be problems that the rules do not solve and for that reason the true and fair view requirement is needed”.

do *true and fair view* é necessário”. Além disso, “quanto mais precisa [detalhada] for a norma, mais fácil é evitá-la” (COOK, 1997, p. 700)¹⁷.

Iudícibus defende o emprego de ferramentas estatísticas e atuariais na mensuração patrimonial, o que, de certa forma, aumenta o poder discricionário dos contadores, ele ressalva que esse poder discricionário (subjetivismo) deve ser praticado com responsabilidade.¹⁸

A rigor, a dicotomia apresentada entre os autores citados por Cosenza e Grateron (2003) e o posicionamento de Iudícibus (1998), longe de ser conciliado, pode ser entendido com a ajuda de Colasse (1997), que faz um estudo comparado entre dois conceitos aparentemente sinônimos: o francês *image fidèle* e o anglo-saxônico *true and fair view*.

Segundo Colasse, *image fidèle* é conformidade às normas e, em outras palavras, prevalência da forma sobre a essência.

As demonstrações contábeis anuais devem ser regulares e sinceras, elas devem transmitir uma *image fidèle* do patrimônio, da situação financeira e dos lucros e prejuízos da entidade. (Código Comercial francês, art. 9º, §4º *apud* COLASSE, 1997, p. 682).¹⁹

Regularidade é conformidade com regras e procedimentos em vigor. [...] Sinceridade é a aplicação, com boa-fé, dessas regras e procedimentos em relação ao conhecimento que contadores devem normalmente ter da realidade e importância das operações, eventos e situações. (Plano de Contas Geral francês, item 1.5 *apud* COLASSE, 1997, p. 683-684).²⁰

Num país onde as leis são escritas e codificadas, como a França, regularidade significa, nada mais e nada menos, conformidade com as regras e procedimentos. (COLASSE, 1997, p. 683).²¹

¹⁷ Livre tradução de: “*The more precise the rule, the easier is to avoid*”.

¹⁸ Fuji (2004, p. 19-20) apresenta um resumo sobre o Subjetivismo Responsável.

¹⁹ Livre tradução de: “*Annual accounts must be regular and sincere; they must give an image fidèle of the patrimony, the financial position and the profits and losses of a business.*”

²⁰ Livre tradução de: “*Regularity is conformity with the rules and procedures in force. [...] Sincerity is the application, in good faith, of (these) rules and procedures in relation to the knowledge that those with accounting responsibilities must normally have of the reality and importance of operations, events and situations.*”

²¹ Livre tradução de: “*In a country where laws are written down and codified, such as France, regularity means nothing more, and nothing less, than conformity with rules and regulations.*”

Enquanto o conceito de *true and fair view*²² sugere exatamente o contrário, uma vez que se baseia no princípio contábil da essência sobre a forma (*substance over form* – IASB, 1989, parágrafo 35)²³. Portanto, pode-se dizer que Cosenza e Grateron (2003, p. 6) empregam o termo “imagem fiel” com o mesmo conceito francês de *image fidèle*, ao afirmarem: “Algumas mudanças de caráter qualitativo [...] afetam a imagem fiel que a norma contábil exige”. Ao passo que Iudícibus está preocupado como o conceito anglo-saxônico de *true and fair view*, ao ressaltar a necessidade de assegurar “a maior relevância possível à mensuração”.

Apesar de se concordar com Iudícibus, por entender que a Contabilidade deve ter por objetivo identificar, mensurar e evidenciar a substância econômica, gerando informação útil e relevante aos usuários, mesmo que seja necessário deixar os ditames formais em segundo plano, não se pode dizer que qualquer um dos dois posicionamentos está errado, mas, simplesmente, que partem de perspectivas diferentes. Ademais, se as normas contábeis fossem “perfeitas”, isso é, aplicáveis a todas e quaisquer situações de quaisquer empresas, propiciando mensurações e evidenciações relevantes e úteis para todos e quaisquer usuários, não haveria qualquer diferença entre *image fidèle* e *true and fair view*.

Ocorre que as normas contábeis não são “perfeitas”, o que, segundo Hulle (1997, p. 719)²⁴ faz com que “os reguladores fiquem insatisfeitos com o abandono dos ditames legais em prol da evidenciação da substância econômica, porque eles acreditam que as normas que eles desenharam são, por definição, perfeitas”.

Outra observação com relação ao trabalho de Cosenza e Grateron (2003) é que apresentam a falta de ética dos contadores e dos gestores das empresas como sendo outra razão (culpa) da prática de gerenciamento de resultados.

Não se discorda que a falta de ética leva ao gerenciamento da informação contábil e até à fraude contábil, mas há de se destacar que, simplesmente, afirmar que essa é a razão do

²² Samuelsson, Samuelsson & Svensson (2003, p. 19) afirmam que a literatura contábil e as normas contábeis não apresentam uma definição para *true and fair view*, o que pode ser constatado pela leitura do parágrafo 46 do Referencial Teórico do IASB (1989). Stacy (1997) e Walton (1997) apresentam um curioso histórico sobre a concepção do *true and fair view*.

²³ No Brasil, a observação de que a essência econômica deve prevalecer sobre a forma jurídica é preconizada pela Deliberação CVM nº 29/86, pelo Parecer CVM nº 15/87, pela Resolução CFC nº 750/93 e pelo Ofício Circular CVM nº 01/2005.

²⁴ Livre tradução de: “Regulators are equally unhappy about override because they believe that the rules which they have designed are by definition perfect”.

gerenciamento de resultados, não resolve o problema, afinal, se for levada ao extremo, todos os problemas interpessoais e sociais decorrem de falta de ética. Ademais, considerando que o problema seja mesmo de falta de ética, não apresentam como resolvê-lo: se o ensino superior em Contabilidade deve dar mais ênfase à ética; se os ensinos médio e fundamental é que são responsáveis por formar cidadãos éticos; se ética deve ser aprendida em casa, no seio familiar; ou se o problema não se restringe à educação, mas à ação dos órgãos de regulação e fiscalização da atividade profissional, então, caberia subsidiariamente, ou exclusivamente, aos Conselhos Federal e Regionais de Contabilidade (CFC e CRCs) resolver problemas de ética profissional. Portanto, repete-se, não se faz aqui uma crítica aos trabalhos que culpam a falta de ética, mesmo porque não se pode discordar disso; a questão levantada é que não é suficiente culpar a falta de ética, é necessário enfrentar o problema e apontar sugestões plausíveis para solucioná-lo.

Interessante observar que Cosenza e Grateron (2003) não se restringiram à revisão bibliográfica. Eles desenvolveram uma pesquisa empírica com o objetivo de identificar a percepção dos auditores quanto à responsabilidade assumida com relação ao gerenciamento do resultado contábil, cujo problema de pesquisa era: Como os auditores externos se vêem responsáveis pelo gerenciamento da informação contábil?

Mediante pesquisa de campo, os autores enviaram questionário a mais de 200 auditores brasileiros, argentinos, colombianos, venezuelanos e norte-americanos. Obtiveram 63 respostas, das quais 47 foram consideradas válidas e concluíram que a maior parte dos auditores:

- Participa no processo de gerenciamento da informação contábil de seus clientes, mediante prestação de serviços de consultoria;
- Só concorda em evidenciar a detecção de práticas de gerenciamento da informação contábil em seus relatórios se considerada material e que gere distorções relevantes;
- Concorda que o gerenciamento de resultados é desenhado pela alta direção da companhia em conjunto com os auditores “independentes” e
- Não concorda que devem assumir qualquer responsabilidade pelo gerenciamento de resultados.

2.2.3 Sancovski e Matos (2003)

Moacir Sancovski e Felipe Matos desenvolveram pesquisa relativamente semelhante a de Cosenza e Grateron (2003). Sendo que, ao invés de entrevistarem auditores, Sancovski e Matos (2003) entrevistaram profissionais envolvidos com a administração de empresas no Brasil e contadores brasileiros.

Para aplicar as entrevistas, utilizaram os questionários desenvolvidos por Bruns e Merchant (1990, *apud* SANCOVSCHI e MATOS, 2003, p. 148) e por Fischer e Rosenzweig (1994, *apud* SANCOVSCHI e MATOS, 2003, p. 150). Em seguida, compararam seus achados com os das pesquisas originais que tiveram como objeto de investigação os profissionais estadunidenses.

Sancovski e Matos (2003, p. 154-158) concluíram que a percepção e o julgamento que administradores e contadores brasileiros têm com relação ao gerenciamento de resultados são convergentes com os dos profissionais estadunidenses. As únicas diferenças relevantes, que os autores julgam ser decorrentes de diferenças nos ambientes institucionais (legislações e características das empresas com relação à abertura de seu capital) foram:

Os entrevistados nos Estados Unidos mostraram-se mais tolerantes ao uso de decisões operacionais para alcançar metas de lucro do que os entrevistados no Brasil.

Os entrevistados nos Estados Unidos julgaram com mais severidade a escolha de procedimentos contábeis com o propósito de cumprir metas de lucro do que os entrevistados no Brasil.

Os contadores entrevistados nos Estados Unidos discriminaram com mais clareza as manipulações contábeis das manipulações operacionais do que os contadores entrevistados no Brasil.

O conjunto de resultados encontrados por Cosenza e Grateron (2003) e Sancovski e Matos (2003) permite inferir que as práticas de gerenciamento da informação contábil, no Brasil, são bastante difundidas e difíceis de serem evitadas. Afinal, segundo Sancovski e Matos (2003), administradores e contadores são lenientes a essas práticas e, segundo Cosenza e Grateron (2003), os auditores externos, que deveriam evitar que administradores e contadores adotassem essas práticas, colaboram com aqueles ao prestarem serviços de consultoria, e mesmo assim, não se sentem responsáveis por tais práticas.

2.2.4 Fuji (2004)

A dissertação de Mestrado em Controladoria e Contabilidade de Alessandra Fuji enfoca o gerenciamento de resultados, desenvolvendo, também, uma pesquisa empírica. Mas diferentemente de Martinez (2001) que trabalha com informações contábeis de empresas listadas na Bovespa. Fuji (2004) busca, primordialmente, identificar o gerenciamento de resultados, analisando, especificamente, a conta Provisões para Créditos de Liquidação Duvidosa de instituições financeiras fiscalizadas pelo Banco Central do Brasil.

A abordagem de Fuji tem a vantagem de não sofrer as críticas apresentadas aos trabalhos que utilizam informações referentes ao mercado de capitais e, sem dúvida, a informação contábil é relevante para o BACEN, uma vez que, no exercício da regulação, para discriminar qual instituição financeira poderá continuar operando normalmente daquelas que sofrerão uma atuação mais próxima, o órgão regulador analisa as informações contábeis dos Bancos. Ademais, Fuji (2004) preenche uma lacuna que Mulford e Comiskey (2002, p. 71), Dechow e Skinner (2000) e Martinez (2004, p. 1-2) afirmam existir entre as pesquisas acadêmicas (que trabalham na detecção do gerenciamento de resultados mediante a utilização de uma grande amostra de informações públicas) e abordagens específicas de detecção do gerenciamento de resultados (que se foca em determinada conta – acumulações específicas –, ou grupos de contas, de um número reduzido de empresas pertencentes a determinado segmento econômico).

As hipóteses alternativas de pesquisa de Fuji (2004) buscam investigar se as cinquenta maiores instituições financeiras brasileiras, que juntas representam 94,6% dos depósitos bancários nacionais, gerenciam seus resultados contábeis:

- Para evitar reportar perdas;
- Para sustentar o desempenho recente;
- Por intermédio da conta Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD), de forma que haveria uma alteração significativa na relação entre as operações de crédito e a PCLD;
- Por intermédio da conta PCLD, de forma que haveria uma relação positiva entre a Despesa com PCLD e o resultado da instituição financeira.

Para testar as duas primeiras hipóteses, Fuji utilizou sistemática semelhante à adotada por Burgstahler e Dichev (1997), ou seja, análise da distribuição de frequência, e encontrou evidências gerais de que as instituições financeiras brasileiras gerenciam seus resultados para evitar reportar perdas, uma vez que os histogramas mostravam “uma grande concentração ao redor de zero e que os resultados negativos são menos frequentes do que esperado” (FUJI, 2004, p. 72). Entretanto, com relação ao gerenciamento de resultados para sustentar o desempenho recente, Fuji não encontrou evidências consistentes entre os resultados semestrais e anuais.

Para testar as duas últimas hipóteses de pesquisa, Fuji utilizou o modelo de Jones (1991) adaptado por McNutt (2003, *apud* FUJI, 2004), ou seja, utilizando as informações trimestrais das cinquenta maiores instituições financeiras brasileiras, Fuji rodou a regressão para a seguinte equação:

$$\text{DespProv}_{j,t} / \text{AT}_{j,t} = \gamma_0 (1/\text{AT}_{j,t}) + \gamma_1 (\Delta \text{Op.Créd.} / \text{AT}_{j,t})$$

em que: $\text{DespProv}_{j,t}$ = Despesa com PCLD do Banco j no período t ; $\text{AT}_{j,t}$ = Ativo total do Banco j no período t ; $\Delta \text{Op.Créd.}$ = variação das operações de créditos (excluída a PCLD).

Em seguida, calculou as acumulações discricionárias representadas por u_{ip} , dado por:

$$u_{ip} = \text{DespProv}_{j,t} / \text{AT}_{j,t-1} - [\gamma_0 (1/\text{AT}_{j,t-1}) + \gamma_1 (\Delta \text{Op.Créd.} / \text{AT}_{j,t-1})]$$

Fuji (2004, p. 95-96) encontrou que os Bancos com maior geração de fluxo de caixa tendem a apresentar *accruals* menores e que, portanto, estariam utilizando a PCLD para gerenciar seus resultados contábeis, tal qual concluíram McNichols e Wilson (1988) e Dechow *et al.* (1995).

2.2.5 Cupertino (2004)

César Cupertino (2004a; 2004b) apresenta o estudo de caso da fraude contábil praticada pelo Banco Nacional S.A. (BNSA) que teve sua intervenção decretada pelo Banco Central do Brasil (BACEN) em 1995.

O estudo de caso se concentra na análise das “contas de natureza 917” que registravam, inadequadamente, créditos de difícil liquidação que deveriam ser transferidos para a conta de “créditos em liquidação” e, posteriormente, para a conta de “créditos baixados com prejuízo”. Afinal, a maioria dos devedores (pessoas jurídicas) se encontrava em dificuldade financeira, tanto que diversas empresas encerraram suas atividades. Segundo Cupertino (2004b), a fraude

praticada pelo BNSA consistia, não só em manter tais créditos, mas em rolar seus vencimentos e reconhecer receitas financeiras decorrentes da dilação do prazo. Conseqüentemente, esse procedimento permitia ao BNSA evidenciar lucros e aumentar os saldos das carteiras de operação de crédito (Ativo) e do Patrimônio Líquido.

Após expurgar os efeitos dessa fraude nas demonstrações contábeis do BNSA, Cupertino (2004b, p. 10) apresenta cálculos demonstrando que, se não fosse por tal fraude, o BNSA apuraria prejuízo desde 1988 (primeiro ano considerado no estudo) e que, a partir de 1990, o BNSA teria apurado passivo a descoberto. Essas duas situações conjugadas inviabilizariam a crescente distribuição de dividendos realizada pelo Banco, que, a partir de 1993, passou a ser mensal.

Cupertino (2004b, p. 2-3 e p.13-14) destaca o problema de agência como a principal explicação ao comportamento dos administradores do BNSA. Entretanto, ele não extrapola a constatação oferecida por seu estudo de caso ao argumento de que a regulação econômica (no caso a exercida pelo BACEN) incentiva o gerenciamento da informação contábil. Afinal, foi graças a tal fraude que o BNSA sempre publicou Patrimônio Líquido positivo, evitando a divulgação de passivo a descoberto desde 1990 (conforme cálculos desenvolvidos por Cupertino), o que teria ensejado a decretação, desde então, do Regime de Administração Especial Temporária (RAET) pelo BACEN.²⁵

2.2.6 Tukamoto (2004)

Yhurika Tukamoto, em sua dissertação de Mestrado em Controladoria e Contabilidade, investiga se as características das normas contábeis influenciam no nível de “gerenciamento” de resultados praticado. Para viabilizar essa pesquisa, Tukamoto (2004) trabalhou com duas amostras de empresas brasileiras não financeiras listadas na BOVESPA, a primeira amostra é composta por empresas não emissoras de ADRs e a segunda, por empresas emissoras de ADRs.

²⁵ Segundo Cupertino (2004b, p. 9), “o Decreto-lei nº 2.321/87 determina que uma das hipóteses para que o BACEN possa decretar Regime de Administração Especial Temporária nas instituições financeiras privadas e públicas não federais seja quando nelas verificar a existência de passivo a descoberto”.

Para a primeira amostra obteve, somente, as informações contábeis em reais (moeda nacional) apuradas em consonância aos princípios contábeis adotados no Brasil (PCAB). Para a segunda amostra, obteve três conjuntos de informações contábeis, um em reais apurado consoante os PCAB; outro em dólares, também, apurado consoante os PCAB e o terceiro, também, em dólares, mas apurado consoante os princípios contábeis generalizadamente aceitos nos Estados Unidos (*USGAAP*). Então, mediante a métrica de modelação das acumulações discricionárias conhecida por Modelo de Jones Modificado (DECHOW *et al.*, 1995), Tukamoto adotou os testes de “gerenciamento” de resultados apresentados por Leuz *et al.* (2004)²⁶, objetivando investigar duas hipóteses de pesquisa: 1) as companhias abertas brasileiras emissoras de ADRs praticam menos “gerenciamento” de resultados do que as companhias abertas brasileiras não emissoras de ADRs e 2) As demonstrações contábeis segundo os PCAB são mais suscetíveis à prática de “gerenciamento” de resultados do que as demonstrações em *USGAAP*.

Mediante a análise empírica, Tukamoto (2004, p. 91) rejeitou a primeira hipótese nula, constatando que “não há diferenças do nível de ‘gerenciamento’ de resultados entre as companhias [abertas brasileiras] que emitem ADRs e as companhias [abertas brasileiras] que não emitem ADRs”. Tukamoto (2004, p. 92) rejeitou, ainda, a segunda hipótese nula, afirmando que “os resultados obtidos [...] não permitem inferir que exista diferença de qualidade informacional decorrente da norma contábil [PCAB e *USGAAP*] sob a qual a demonstração é divulgada. Interessante que a própria autora ressalta que as evidências por ela obtidas contrariam estudos internacionais que afirmam existir uma “superioridade” dos *USGAAP* em relação às outras diversas práticas contábeis adotadas.

O trabalho de Tukamoto (2004) contribui, não só, ao estudo do “gerenciamento” da informação contábil no Brasil, como, ainda, provoca uma reflexão (por ela não explorada) quanto à relevância e pertinência dos esforços despendidos na convergência das práticas contábeis internacionais.

²⁶ A rigor, Tukamoto (2004) baseou seu estudo no teste apresentado na versão de 2002 do artigo de Leuz *et al.* (2004), então, disponível em www.ssrn.com.

2.3 Críticas às Pesquisas Internacionais

A literatura de gerenciamento da informação contábil, principalmente a norte-americana, tem buscado definir esse fenômeno e identificar:

- a) sua ocorrência nas demonstrações contábeis;
- b) as contas mais suscetíveis;
- c) as práticas mais utilizadas;
- d) suas causas.

As pesquisas acadêmicas apresentadas nesta sessão foram selecionadas pelo fato de estarem relacionadas com a presente pesquisa, da seguinte forma: Burgstahler e Dichev (1997), Abarbanell e Lehavy (2003a) e Degeorge *et al.* (1999) adotam uma metodologia estatística semelhante à empregada nesta tese; Mensah *et al.* (1994) e Gaver e Paterson (2000) analisam o gerenciamento da informação contábil por parte de OPS e Seguradoras, respectivamente.

Antes de apresentar algumas pesquisas acadêmicas recentes, mostra-se uma visão geral do gerenciamento de resultados baseada em Mulford e Comiskey (2002), que traçam paralelos entre as decisões da SEC e achados de pesquisas acadêmicas norte-americanas.

2.3.1 Mulford e Comiskey (2002)

Determinados pontos do trabalho de Mulford e Comiskey são realçados, pois facilitam o entendimento das pesquisas comentadas posteriormente. Eles apresentam um quadro relacionando as condições e situações que propiciam o gerenciamento da informação contábil com os respectivos incentivos dos gestores para praticá-lo (quadro 3).

As situações 6 e 7, com os respectivos incentivos, acarretam na tentativa de manter os lucros lineares (*income smoothing*), uma vez que a volatilidade pode afetar a percepção quanto ao nível de risco da empresa.

O incentivo decorrente da situação 8, propicia o que é chamado de *big bath charge*²⁷, de forma que o novo *CEO*²⁸ antecipa o reconhecimento de despesas, normalmente decorrentes de *impairment* de diversos ativos, culpando a gestão do antigo *CEO* pelos projetos supostamente fracassados, para nos anos seguintes, evitar o reconhecimento de despesas com depreciação e *impairment*, apurando-se maior lucro e maior rentabilidade.

Quadro 3 - Condições e incentivos ao gerenciamento da informação contábil

	Condição / Situação	Incentivo
1	O lucro está um pouco abaixo do consenso dos analistas de mercado	Evitar possível queda na cotação das ações
2	A firma está se preparando para uma colocação inicial de ações (<i>IPO</i>) ²⁹	Apresentar a melhor situação econômico-financeira possível objetivando maximizar o preço das ações vendidas
3	Os lucros estão um pouco abaixo do parâmetro mínimo exigido para receber participações nos lucros, ou próximo de exceder o parâmetro máximo	Propiciar que os lucros fiquem entre o parâmetro mínimo e o máximo, objetivando maximizar a remuneração
4	A firma é alvo de atenção política, por causa de seu porte, por causa de sua atividade econômica, ou ambos	Minimizar os custos políticos, evitando o que poderia ser classificado como lucros excessivos
5	A firma está prestes a violar os parâmetros econômico-financeiros de um contrato de <i>covenant</i>	Evitar os possíveis efeitos adversos, como: aumento da taxa de juros, aumento das garantias requeridas pelo credor, ou o vencimento imediato da dívida
6	Os lucros estão um pouco abaixo ou acima do que têm sido ao longo do tempo	Evitar uma resposta indesejada do mercado, que pode interpretar tal variação como acréscimo de risco
7	O lucro apresenta uma volatilidade decorrente de eventos não recorrentes	Reduzir a volatilidade dos lucros para evitar que seja interpretado como aumento no risco da firma, o que pode afetar seu valor
8	Alteração na alta administração da firma	Reconhecer substancial baixa de ativos (<i>write-offs</i>) imediatamente assim que o novo gestor tomar posse, culpando a antiga diretoria e, ainda, reconhecendo lucros maiores no futuro
9	Grandes perdas decorrentes de reestruturação e relativas a provisionamentos	Reverter alguma parcela dessas provisões para alcançar as metas de lucros no futuro

FONTE: Mulford e Comiskey (2002, p. 61).

O incentivo correspondente à situação 9 é chamado *cookie jar reserves*³⁰, em que despesas são reconhecidas mediante o uso de provisões no passivo, com o intuito de reconhecer, no futuro, receitas com a reversão das mesmas.

²⁷ Evitou-se a tradução com receio de perda de informação, mas *big bath charge* corresponde a um grande banho de despesas, ou uma limpeza no Balanço Patrimonial, mediante a baixa de ativos. É o mesmo que *housecleaning* (SUNDER, 1997, p. 74).

²⁸ *CEO, Chief Executive Officer*, o mais alto cargo hierárquico em organizações empresariais, que tem por função fazer executar, no dia-a-dia, as políticas deliberadas pelo Conselho de Administração.

²⁹ *IPO – Initial Public Offering*.

³⁰ Também se evitou a tradução com receio de perda de informação, *cookie jar reserves* corresponde a um jarro de biscoitos, onde o gestor reconhece diversas despesas mediante provisionamentos, como provisão para perdas, de forma que no futuro, quando “ficar com fome”, quando os lucros estiverem baixos, ele poderá reverter tais provisões apurando receitas.

Cabe ressaltar que a identificação dessas causas foi constatada em pesquisas cujo ambiente institucional era o estadunidense, o qual tem alguns aspectos diferentes do brasileiro, por exemplo:

Quadro 4 - Algumas diferenças entre os ambientes norte-americano e brasileiro

Ambiente norte-americano	Ambiente brasileiro
Grande número de empresas listadas em bolsas de valores (companhias abertas)	Predominância de empresas de responsabilidade limitada (Ltda.) em relação às sociedades por ações de capital aberto (S.A.)
Maior distanciamento entre o proprietário e o gestor	Menor distanciamento entre o proprietário e o gestor
Intensa participação de pequenos investidores nas bolsas de valores (poupança popular)	Módica participação de pequenos investidores nas bolsas de valores, participação intensa de investidores institucionais (instituições financeiras e fundos de pensão)

Mulford e Comiskey (2002, p. 65), também, apresentam algumas técnicas utilizadas para se gerenciar o resultado (quadro 5).

Quadro 5 - Técnicas de gerenciamento da informação contábil apresentadas por Mulford e Comiskey

1	Alterando o método de depreciação
2	Alterando o tempo de vida útil dos itens depreciáveis
3	Alterando o valor residual dos itens depreciáveis, com o propósito de alterar o valor máximo de depreciação
4	Determinando o montante da provisão para créditos de liquidação duvidosa
5	Determinando o montante da provisão para garantias dos produtos vendidos
6	Determinando as perspectivas de lucro futuro para o reconhecimento de ativos fiscais diferidos
7	Determinando a existência de irrecuperabilidade (<i>impairment</i>) de ativos e provisões para perdas
8	Estimando o estágio de completção de projetos, como obras, para o reconhecimento de receitas pelo critério de percentual de conclusão de contratos (<i>percentage-of-completion contracts</i>)
9	Estimando a proximidade de realização de termos contratuais
10	Estimando a baixa de determinados investimentos
11	Estimando o montante das despesas com provisão para reestruturação
12	Julgando sobre a necessidade e o montante da baixa (ou provisão para perdas) de estoques
13	Estimando o montante das despesas com provisão para danos ambientais
14	Determinando ou alterando os critérios de cálculo e reconhecimento das provisões atuariais para os planos de benefícios a empregados
15	Determinando a fração do preço de aquisição, de uma empresa, a ser reconhecida como pesquisas e desenvolvimentos em processo
16	Determinando ou alterando os períodos de amortização dos intangíveis
17	Decidindo o quanto que determinados gastos devem ser capitalizados, como: desenvolvimento de software, divulgação da marca, pesquisa e desenvolvimento
18	Decidindo sobre a classificação das operações com derivativos
19	Determinando quando o investimento em determinada empresa implica na adoção do método da equivalência patrimonial e/ou quando deve ser consolidado
20	Decidindo o que significa uma redução permanente ou temporária no valor de mercado dos investimentos em participações acionárias.

FONTE: Mulford e Comiskey (2002, p. 65).

As três primeiras técnicas são chamadas por Mulford e Comiskey de “naturalmente discricionárias”. Mulford e Comiskey (2002, p. 65) ressaltam que a relação apresentada não se restringe, especificamente, ao gerenciamento da informação contábil, pois, podem ser classificadas como fraudes.

Mulford e Comiskey (2002, p. 72) classificam as pesquisas acadêmicas de detecção de gerenciamento de resultados em dois tipos:

- Estudos descritivos, isto é, que obtêm suas conclusões por meio de análises de estatística descritiva, alguns exemplos são: Burgstahler e Dichev (1997); Abarbanell e Lehavy (2003a).
- Estudos de modelação, isto é, que utilizam modelos estatísticos como o de acumulações discricionárias (*discretionary accruals*), alguns exemplos são: Martinez (2001 e 2004); Jones (1991); Mensah *et al.* (1994); Fuji (2004); Leuz *et al.* (2005); Tukamoto (2004).

Já McNichols (2000) chama os “estudos descritivos” de “abordagem da distribuição de frequência”. Enquanto sub-classifica os “estudos de modelação” em: modelo de acumulação agregada (que trabalha com as acumulações totais, um exemplo é MARTINEZ, 2001) e modelo de acumulação específica (que trabalha com determinadas contas, como a PCLD, Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa, um exemplo é FUJI, 2004).

Essa distinção é interessante para se interpretar as conclusões obtidas com qualquer dessas abordagens, uma vez que cada uma tem vantagens e desvantagens.

As principais vantagens dos estudos desenvolvidos pela abordagem da distribuição de frequência são: permitem focar o gerenciamento da informação contábil a determinado incentivo; e se concentram em firmas de determinadas indústrias ou que têm outras características em comum. Em contrapartida, sua principal desvantagem é não considerar outras variáveis (fatores exógenos ao gerenciamento, por exemplo, o efeito da variação do PIB na rentabilidade das empresas) que ocorrem simultaneamente.

Já os estudos de modelação, trabalham com uma massa de dados mais ampla, o que permite desenvolver análises multivariadas, ampliando seu poder de análise e significância.

Entretanto, suas principais desvantagens são: baseia-se em determinadas premissas que, não necessariamente, são verdadeiras e não concluem sobre as práticas de gerenciamento, pois não focam em incentivos específicos.

2.3.2 Burgstahler e Dichev (1997)

A abordagem estatística empregada por Burgstahler e Dichev (1997) é classificada por Mulford e Comiskey (2002) como um estudo descritivo e por McNichols (2000) como abordagem da distribuição de frequência, pois verificam se as empresas gerenciam seus resultados para evitar a apuração de prejuízos e a redução dos lucros, mediante a análise das distribuições de frequência dos lucros e das variações dos lucros, respectivamente.

Nesse estudo, as variáveis eram: o sinal do lucro e a variação do lucro (*change in earnings*) de um período (t) em relação ao período anterior (t-1).

Em função de uma grande parte das empresas apresentar variação nula; de poucas empresas apresentarem variação um pouco menor que zero; de muitas empresas apresentarem variação um pouco acima de zero, eles concluíram que as empresas gerenciam seus resultados para evitar redução dos lucros. A ilustração 1 resume essa constatação.

Ilustração 1 - Evidência de Gerenciamento de Resultados para evitar redução dos lucros

FONTE: Burgstahler e Dichev (1997, p. 105).

Obtiveram constatação semelhante com relação à preponderância da divulgação de lucros em relação à divulgação de prejuízos.

2.3.3 Abarbanell e Lehavy (2003)

A abordagem estatística empregada por Abarbanell e Lehavy (2003a), tal qual a adotada por Burgstahler e Dichev (1997), também é classificada por Mulford e Comiskey (2002), como um estudo descritivo. Abarbanell e Lehavy verificam se as empresas gerenciam seus resultados para atingir as projeções dos analistas. Portanto, a variável analisada foi o erro de projeção (*forecast error*), isto é, a diferença entre o lucro efetivamente divulgado pela empresa *i* no período *t* e a média do lucro estimado pelos analistas para essa mesma empresa, relativamente a esse mesmo período.

Mediante essa comparação, eles analisam as caudas e o meio da distribuição de frequência (na forma de histograma), e constataam que o número de empresas que atinge o parâmetro ou o ultrapassa por valor imaterial é estatisticamente relevante; enquanto o número de empresas que não atinge o parâmetro ou o ultrapassa com uma margem substancial é estatisticamente irrelevante. Sugerindo, portanto, que as empresas têm incentivos para gerenciarem seus resultados até reduzirem a variação dos seus lucros ou atingirem o parâmetro, corroborando, assim, as situações 1, 6 e 7 do quadro 3, e os respectivos incentivos, isto é, essas evidências são relacionadas às tentativas de atingir as projeções dos gestores e dos analistas (situação 1) e manter os lucros lineares (*income smoothing* – situações 6 e 7).

A ilustração 2, extraída de Abarbanell e Lehavy (2003a, p. 111) demonstra, graficamente, a abordagem estatística empreendida na comparação (estudo descritivo). Cabe observar que a constatação de gerenciamento de resultados não se limitou à análise gráfica, Abarbanell e Lehavy (2003a), também, apoiaram suas conclusões na regressão OLS e na correlação dos *forecast errors*, que não deixa de ser uma análise descritiva.

Ilustração 2 - Evidência do gerenciamento de resultados ou do viés das projeções

FONTE: Abarbanell e Lehavy (2003a, p. 111).

A conclusão de Abarbanell e Lehavy (2003a) é que, ou as projeções dos analistas são tendenciosas em função dos gestores direcionarem as percepções dos analistas para aquilo que os gestores podem atingir, ou os gestores gerenciam os resultados contábeis para atingir as projeções dos analistas, o que contraria a percepção de que os analistas são sempre otimistas em suas projeções.

2.3.4 Degeorge, Patel e Zeckhauser (1999)

A abordagem estatística empregada por Degeorge *et al.* (1999), também, é classificada por McNichols (2000) como a abordagem da distribuição de frequência. Entretanto, diferentemente de Burgstahler e Dichev (1997) e Abarbanell e Lehavy (2003a) que só trabalharam com no máximo duas variáveis (sinal do lucro e variação do lucro – BURGSTAHLER e DICHEV, 1997; e erro de projeção – ABARBANELL e LEHAVY, 2003), Degeorge, Patel e Zeckhauser trabalharam essas três variáveis, afinal, eles trabalham com três hipóteses sugeridas por reportagens especializadas em finanças, de que os executivos se preocupam com três parâmetros (*thresholds*) ao divulgar os lucros:

- Divulgar resultados positivos (lucros), isto é, evidenciar resultados acima de zero (a variável analisada nessa hipótese é o sinal do resultado);
- Manter a performance recente, isto é, evidenciar o lucro, pelo menos, igual ao divulgado no ano passado (a variável analisada para testar essa hipótese é a variação do resultado);
- Atingir as expectativas dos analistas financeiros, particularmente o consenso das projeções de lucros (a variável analisada é o erro de projeção).

Além disso, outra relevante contribuição de Degeorge *et al.* (1999) ao estudo do “gerenciamento” da informação contábil é o desenvolvimento do teste t adaptado para identificar se houve descontinuidade numa distribuição univariada. Esse teste é apresentado no apêndice do referido artigo (DEGEORGE *et al.*, 1999, p. 30-32) e é detalhado no item 5.3.2 do capítulo 5 neste trabalho.

Ao analisar as três hipóteses, Degeorge *et al.* (1999, p. 30) concluíram, não só, que os executivos, efetivamente, gerenciam seus resultados para satisfazer os três parâmetros estudados, como ainda constataram que entre os três incentivos, os executivos buscam, primeiramente, apurar resultados positivos. Esse fato é explicado, segundo eles, pela psicologia, afinal, a noção do zero custou a ser amplamente aceita e a dos números negativos, então, só após o século XVI, segundo Barrow (*apud* DEGEORGE *et al.*, 1999, p. 6). Como consequência da lenta aceitação dos números negativos, os executivos e os investidores, por questões psicológicas, evitariam prejuízos.

Uma vez apurado lucro, a próxima prioridade dos executivos, segundo Degeorge *et al.* (1999, p. 30), é mantê-lo num patamar pelo menos igual ao do período anterior, o que também seria explicado pela psicologia. Glass e Holyoak (*apud* DEGEORGE *et al.*, 1999, p. 6) afirmam que o ser humano costuma categorizar o mundo, então as empresas seriam classificadas em dois grupos, um das empresas que conseguem manter e aumentar os lucros (desejável) e um outro grupo das empresas que reduzem seus lucros (indesejável).

Conseqüentemente, a última prioridade é atingir as metas dos analistas financeiros. Afinal, considerando-se que as projeções dos analistas sejam de lucro (e não de prejuízo) e que os analistas baseiam suas projeções, entre outras variáveis, no lucro passado, é razoável supor que só é possível atingir as projeções dos analistas após ter alcançado os dois parâmetros anteriores (apurar lucro e que o lucro seja pelo menos igual ao do ano anterior).

Finalmente, a última constatação empírica de DeGeorge *et al.* (1999) é que as empresas que aumentaram seus lucros num período, mediante o gerenciamento de resultados, tiveram um desempenho pior no período subsequente. Isso ocorre porque, ao antecipar o reconhecimento do lucro, o que se está fazendo é tomar emprestado o lucro futuro para o período presente. Conseqüentemente, se o nível de atividade permanecer constante, no período futuro o lucro já começará a menor (devendo).

2.3.5 Mensah, Considine e Oakes (1994)

Segundo o critério de Mulford e Comiskey (2002), o trabalho de Mensah *et al.* (1994) é classificado como um estudo de modelação. Sendo que diferente do famoso³¹ trabalho de Jones (1991), trabalha-se com a regressão com base no saldo de uma única conta, portanto, nesse aspecto, assemelha-se aos trabalhos de McNichols e Wilson (1988) e Fuji (2004). Pela classificação proposta por McNichols (2000), o trabalho de Jones (1991) é um modelo de acumulação agregada, enquanto o trabalho de Mensah *et al.* (1994) é um modelo de acumulação específica.

Mensah *et al.* (1994) investigam se as operadoras estadunidenses de planos de assistência à saúde, que comercializam planos na modalidade pré-pagamento, gerenciam seus resultados contábeis, por meio da conta patrimonial “Provisão para Eventos Ocorridos e Não Avisados” (conhecida pela sigla em inglês *IBNR*). Essa conta, como o nome sugere, tem por objetivo registrar os ajustes de tal provisão, tendo como contrapartida a conta de resultado “Variação da Provisão para Eventos Ocorridos e Não Avisados”, pelo menos, segundo o plano de contas padrão estabelecido pela ANS (RN 27, de 01/04/2003).

A variável dependente utilizada por Mensah *et al.* (1994) é o *IBNR* padronizado pelas Despesas com Eventos, ou seja, o *IBME* que corresponde a $\frac{IBNR}{Desp.Eventos}$. A rigor, a variável dependente é a parcela supostamente gerenciada (discricionária) do *IBME*. Seguindo a

³¹ Esse adjetivo se justifica pelo fato de esse artigo ter sido referenciado por vinte e dois outros trabalhos e citado noventa e seis vezes, segundo informação disponível no banco de dados *EBSCO Host Research Databases* <<http://search.epnet.com>>, acessado em 20 de outubro de 2004. Além de ser citado, por McNichols (2000), como um dos modelos de acumulações agregadas mais relevantes, e de ser citado e adotado, no Brasil, por Martinez (2001 e 2004), Fuji (2004) e Tukamoto (2004).

metodologia adotada por McNichols e Wilson (1988), decompôs-se o *IBME* em duas partes, uma não discricionária (*non-discretionary accruals*) e outra discricionária (*discretionary accruals*).

Uma vez obtido o *IBME* de cada empresa/ano, calcularam a variação a cada período do *IBME* para cada OPS, representado no artigo por $\Delta IBME$, que corresponde à diferença entre o *IBME* da empresa *i* no período *t* e o *IBME* dessa mesma empresa *i* no período anterior ($\Delta IBME = IBME_{i,t} - IBME_{i,t-1}$). Calcularam, também, o $\delta IBME$, isto é, a diferença entre o *IBME* da empresa *i* no período *t* e o *IBME* médio das demais empresas (empresas pares) no mesmo período *t* ($\delta IBME = IBME_{i,t} - IBME_{k,t}$).

Em seguida, elencaram um rol de hipóteses, que foram associadas a diversas outras variáveis (independentes), até que formularam as seguintes equações.

$$\begin{aligned} \Delta IBME_{it} = & \alpha_0 + \sum_{I=1}^3 \alpha_{0I} D(I) + \alpha_1 (\delta IBME_{it}) + \alpha_2 (g_{ME}^2) + \alpha_3 (g_{MB}^2) + \gamma_1 (\Delta RET_{it}) \\ & + \sum_{J=1}^3 \gamma_{2J} [\Delta SIZE(J)_{it}] + \sum_{J=1}^3 \gamma_{3J} [\Delta DNW(J)_{it}] + \gamma_4 (\Delta FCR_{it}) + \gamma_5 (\Delta LEVU_{it}) + e_{it} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \delta IBME_{it} = & \alpha_0 + \sum_{I=1}^3 \alpha_{0I} D(I) + \alpha_1 (\Delta IBME_{it}) + \alpha_2 (IMBE'_{it}) + \gamma_1 (RET_{it}) \\ & + \sum_{J=1}^3 \gamma_{2J} [SIZE(J)_{it}] + \sum_{J=1}^3 \gamma_{3J} [DNW(J)_{it}] + \gamma_4 (FCR_{it}) + \gamma_5 (LEVU_{it}) + e_{it} \end{aligned} \quad (2)$$

em que:

- $D(I)$ representa três variáveis *dummy*, $D(1)$ representa se a OPS tem fins lucrativos ou não (1 = sim, 0 = não); $D(2)$ representa se a OPS é afiliada a alguma seguradora (1 = sim, 0 = não); $D(3)$ representa o tipo de OPS (1 = associação de indivíduos ou *network*, 0 = outro tipo);
- g_{ME} representa a taxa de crescimento do total dos gastos com eventos a cada mês;
- g_{MB} representa a taxa de crescimento do total de clientes (beneficiários ativos) a cada mês;
- RET é o quociente entre o Lucro antes das despesas com IR e do *IBNR*, dividido pela Receita Líquida;
- $SIZE(J)$ representa o produto entre o porte da OPS (dado como o logaritmo do número total de beneficiários no período *t*) e outra variável *dummy* criada para representar as OPS a mudança no sinal do resultado (1 = *DPROFIT* = que evidenciaram lucros em todos os

períodos analisados, 2 = DMIXED = OPS que evidenciaram tanto lucro quanto prejuízo no período analisado, e 3 = DLOSS = OPS que evidenciaram prejuízos em todos os períodos analisados);

- DNW(J) representa o produto da diferença do resultado líquido efetivo da OPS i no período t e o mínimo resultado líquido exigido pelo órgão regulador da OPS i no período t , padronizada pelo valor total das Despesas com Eventos da OPS i no período t , multiplicada pelas mesmas variáveis *dummy* (DPROFIT, DMIXED e DLOSS);
- FCR representa a diferença entre o saldo de Caixa efetivo da OPS e o saldo de Caixa mínimo exigido pelo órgão regulador, padronizada pelo valor da Despesa com Eventos (essa variável só foi calculada para as OPS não afiliadas a seguradoras, isto é, $D(2) = 0$);
- LEVU representa o grau de alavancagem financeira que foi calculado pelo quociente entre o passivo total, descontado o saldo de *IBNR*, dividido pelo ativo total.

Essas variáveis independentes foram determinadas em função das seguintes hipóteses alternativas³²:

Ha1: Existe uma associação positiva entre a lucratividade relativa (RET) e o IBME evidenciado, γ_1 deveria ser positivo;

Ha2-1: *Ceteris paribus*, entre as OPS consistentemente lucrativas (DPROFIT), existe uma associação positiva entre o porte (SIZE) e o IBME evidenciado, γ_{21} deveria ser positivo;

Ha2-2: Entre as OPS de performance mista (DMIXED), *ceteris paribus*, existe uma associação negativa entre o SIZE e o IBME evidenciado, γ_{22} deveria ser levemente negativo, mas estatisticamente significativo;

Ha2-3: Entre as OPS consistentemente não lucrativas (DLOSS), *ceteris paribus*, existe uma forte associação negativa entre o SIZE e o IBME evidenciado, γ_{23} deveria ser negativo;

Ha3-1: Para as OPS consistentemente lucrativas (DPROFIT), a exigência de resultado líquido mínimo não afeta o comportamento de gerenciamento de resultados percebido no IBME evidenciado, γ_{31} não deveria ser estatisticamente diferente de zero;

Ha3-2: Para as OPS de performance mista (DMIXED), existe uma associação positiva entre o DNW e o IBME evidenciado, γ_{32} deveria ser positivo;

Ha3-3: Para as OPS consistentemente não lucrativas (DLOSS), existe uma associação negativa entre o DNW e o IBME evidenciado, γ_{33} deveria ser negativo e seu módulo deveria ser maior que γ_{32} ;

Ha4: Existe uma associação positiva entre o IBME evidenciado e a proximidade entre o saldo efetivo de Caixa e o saldo de Caixa exigido pelo órgão regulador (FCR), para as OPS não afiliadas a seguradoras, isto é, $D(2) = 0$, γ_4 deveria ser positivo;

³² As hipóteses nulas correspondem à negação das hipóteses alternativas apresentadas.

Ha5: Existe uma associação negativa entre o IBME evidenciado e o grau de alavancagem financeira (LEVU), para as OPS não afiliadas a seguradoras, isto é, $D(2) = 0$, γ_5 deveria ser negativo.

Ao final, analisaram o comportamento dos coeficientes de angulação dessas variáveis independentes e concluíram que as OPS estadunidenses (*HMOs*) gerenciam seus resultados contábeis por meio da conta de IBNR, para afetar a lucratividade (Ha1). As OPS lucrativas supervalorizam seu IBNR para reduzir o lucro e, assim, evitar custos políticos.

Em relação às demais hipóteses, os próprios autores reconhecem que os achados são ambíguos, isto é, os coeficientes da regressão (1), que se baseia na ΔIBME , apresentam-se não consistentes com os coeficientes encontrados pela regressão (2), do δIBME .

É possível que essa inconsistência nos resultados seja decorrente das variáveis utilizadas. As OPS, assim como as demais entidades, devem reconhecer suas receitas e despesas na data de ocorrência do evento econômico (Princípios Contábeis do Reconhecimento da Receita e da Confrontação de Despesas com Receitas – Princípio da Competência), entretanto, as OPS não têm conhecimento imediato de que seus beneficiários utilizaram os serviços cobertos pelo plano. Ao esperar os prestadores dos serviços notificarem que determinado beneficiário utilizou determinado serviço coberto pelo plano, as OPS não estariam observando, adequadamente, o princípio da Competência. Então, o IBNR (provisão para eventos ocorridos mas não avisados) busca adequar as informações contábeis ao Princípio da Competência. Conseqüentemente, o valor reconhecido de IBNR é função do tempo decorrido entre a ocorrência do evento (sinistro) e o respectivo aviso (notificação pelo prestador), o que é afetado pelas seguintes variáveis: capilaridade dos prestadores (se a OPS atuasse somente com a rede médico-hospitalar própria, esse prazo seria irrelevante; por outro lado, se a malha de prestadores for toda terceirizada e difusa pelo território, é razoável que esse prazo seja relevante); nível de governança dos contratos com os prestadores (quanto maior for o nível de governança desses contratos, menor deverá ser o prazo). Embora essas variáveis não tenham sido consideradas por Mensah *et al.* (1994)³³, em linhas gerais, os achados sugerem o seguinte:

- As OPS que apuram prejuízos, subvalorizam seu IBNR para evidenciar uma situação menos pior que a verdadeira.

³³ Provavelmente essas variáveis não foram consideradas em função da dificuldade de se obter esse tipo de dado.

- Com relação às OPS que apuraram prejuízos (DMIXED e DLOSS), constatou-se uma associação negativa entre o porte (medido em número de beneficiários, SIZE) e o IBNR, reforçando a expectativa de que as OPS de pequeno e médio portes que apuraram prejuízo subvalorizam o IBNR para evidenciar uma posição menos ruim que a efetiva (Ha2-2 e Ha2-3). Por outro lado, Ha2-1 não foi confirmada, talvez pela omissão de alguma variável relacionada ao mecanismo de remuneração (recompensa) dos gestores das OPS de grande porte.
- As hipóteses Ha3-1, Ha3-2 e Ha3-3, também, foram confirmadas, sugerindo que a exigência de lucratividade, por parte do órgão regulador, não afeta as OPS lucrativas, enquanto incentiva as OPS não lucrativas a sub-avaliar o IBNR.
- A evidência de que as OPS gerenciam o IBNR para atender ao parâmetro de solvência (FCR), hipótese Ha4, embora encontrada, não é estatisticamente significativa.
- A evidência relacionada à hipótese Ha5 é ambígua a ponto de não se concluir quanto ao impacto na alavancagem financeira no gerenciamento do IBNR.

2.3.6 Gaver e Paterson (2000)

Segundo o critério de Mulford e Comiskey (2002), o trabalho de Gaver e Paterson (2000) é classificado como um estudo de modelação. Tal qual Mensah *et al.* (1994), eles trabalham com a regressão com base no saldo de uma única conta, sendo nesse estudo, a Reserva para Perda.

Gaver e Paterson (2000) buscaram identificar a mudança de práticas contábeis exercida por empresas seguradoras norte-americanas em consequência da alteração da regulação desse mercado, no qual as agências reguladoras estaduais passaram a ser certificadas pela *National Association of Insurance Commissioners (NAIC)*. Essa certificação teve por objetivo aprimorar a qualidade das demonstrações contábeis das entidades seguradoras reguladas.

O trabalho consiste na regressão do erro da reserva para perda ($ERROR_{it}$), isto é, a diferença entre o valor da estimativa de perdas de um ano com as perdas efetivadas nos quatro anos subsequentes. $ERROR_{it} = \beta_0 + \beta_1 WEAK_{it} + \beta_2 ACCRED_{it} + \beta_3 ACCRED_{it} \times WEAK_{it} + \beta_4 TAX_{it} + \beta_5 Y1991_{it} + \beta_6 Y1992_{it} + \beta_7 Y1993_{it} + \varepsilon_{it}$, em que: WEAK é uma classificação das seguradoras como “fracas” (1, se a seguradora *i* não atingiu ao menos quatro parâmetros exigidos pelo órgão regulador no ano *t*) e “não-fracas” (0, caso contrário); ACCRED é outra

classificação das seguradoras (1, se a seguradora i era regulada no final do ano t ; 0, no caso contrário); TAX é a terceira classificação adotada (1, se a seguradora i pagou imposto de renda no ano t ; 0, caso contrário); finalmente, o Y199x corresponde ao período da informação (1 para afirmativo; 0 para o caso contrário).

Gaver e Paterson (2000) constataram que a certificação das agências reguladoras reduziu a subavaliação das reservas para perda, ou seja, o erro ($ERROR_{it}$) apurado nos anos seguintes à certificação foi menor que nos anos anteriores à certificação. Conseqüentemente, concluíram, em linhas gerais, que a certificação das agências reguladoras aprimorou o monitoramento da solvência das seguradoras.

Essa modelação, também, não é possível de ser desenvolvida com o banco de dados fornecido pela ANS, uma vez que todas as OPS sofreram os impactos na regulação no mesmo ano, pois, no Brasil a legislação é federal, enquanto nos EUA cada Unidade da Federação tem autonomia para regular ou não as seguradoras. Outra razão, que também impossibilita a replicação desse trabalho no mercado de operadoras de planos de assistência à saúde brasileiro, é o fato de não se dispor de informação contábil das OPS a respeito de período anterior a 2001, ano em que a Resolução ANS RDC nº 38/2000 entrou em vigor exigindo a adoção do plano de contas padrão e a prestação de informações contábeis por meio do DIOPS.

3 REGULAÇÃO ECONÔMICA

Este capítulo tem por objetivo apresentar aspectos relacionados à regulação exercida pelo Estado (órgão regulador) em setores ou atividades da economia.

A abordagem realizada é uma revisão da literatura jurídica e econômica acerca da necessidade e pertinência da regulação econômica, de seus principais mecanismos e da evolução da Teoria da Regulação.³⁴

A necessidade por regulação econômica fica caracterizada pela ilustração apresentada por Viscusi *et al.* (2000, p. 2)³⁵:

Se vivêssemos num mundo que funcionasse de acordo com a concorrência perfeita, haveria pouca necessidade de políticas de concorrência e outros esforços regulatórios. Todos os mercados consistiriam num grande número de fornecedores de um produto, e os consumidores seriam totalmente informados das implicações de cada produto. Além de que não existiriam externalidades nessa economia idealizada, uma vez que todos os aspectos estariam internalizados pelos consumidores e fornecedores de determinado produto.

Como a realidade é substancialmente diferente da pintura apresentada, alguns mercados são caracterizados por um número muito reduzido de grandes empresas, como alguns serviços públicos que são caracterizados por monopólio. Além do aspecto relacionado à estrutura de mercado, o consumidor não tem informação satisfatória dos impactos e efeitos que o consumo da maioria dos produtos pode causar à sua saúde, ao meio ambiente e, tampouco, à saúde dos trabalhadores que os fabricaram. Há, ainda, a assimetria de informação, por exemplo, quanto à situação econômico-financeira, de forma que o correntista que depositou seus recursos num Banco não tem certeza quanto à “saúde financeira” da instituição bancária.

Conseqüentemente, cabe ao Estado atuar de forma a minimizar essas falhas do mercado. É nesse ponto que a regulação encontra sua justificativa mais simples³⁶, afinal, “a regulação tem

³⁴ Os termos regulação e regulamentação são utilizados, neste trabalho, como sinônimos. Detalhes sobre o ordenamento jurídico e sobre a hierarquia das normas podem ser encontrados em Bobbio (1999).

³⁵ Livre tradução de: “*If we existed in a world that functioned in accordance with the perfect competition paradigm, there would be little need for antitrust policies and other regulatory efforts. All markets would consist of a large number of sellers of a product, and consumers would be fully informed of the product’s implications. Moreover, there would be no externalities present in this idealized economy, as all effects would be internalized by the buyers and sellers of a particular product*”.

como condição necessária à existência de falhas de mercado” (PINHO e VARCONCELLOS, 2003, p. 230).

Essa abordagem econômica da necessidade da regulação é corroborada pela abordagem jurídica. Embora a regra geral preveja que a ordem econômica deva ser regida pelo princípio da livre concorrência (CRFB, art. 170), cabe ao Estado, direta ou indiretamente, por meio de concessão e permissão, prestar serviços públicos (conforme a Constituição da República Federativa do Brasil, CRFB, art. 175), bem como atuar na regulação de mercados para evitar abusos de poder econômico (CRFB, art. 173, §§ 3º e 4º) e para fiscalizar, incentivar e planejar a ordem econômica (CRFB, art. 174).

Este capítulo é dedicado à revisão bibliográfica da regulação, naquilo que interessa à presente pesquisa. A primeira seção apresenta o que se entende por Regulação Econômica para os fins deste estudo. A segunda seção apresenta aspectos relacionados às teorias da regulação.

3.1 O que é Regulação Econômica?

Segundo Alan Stone (*apud* VISCUSI *et al.*, 2000, p. 297), a regulação econômica praticada pelo governo é uma “limitação imposta pelo Estado na discricionariedade que deve ser praticada pelos indivíduos e pelas organizações, sendo suportada pela introdução de sanções”.³⁷

Segundo Viscusi *et al.* (2000, p. 297), a regulação é o uso, pelo Estado, do poder de coerção com o propósito de restringir as decisões econômicas dos agentes.

Segundo Mattos (2004, p. 12-13), pela perspectiva jurídica, “regular pode ser entendido como o exercício da função normativa” e, quando essa função é exercida pelo Poder Executivo,

³⁶ Essa justificativa da regulação é baseada na abordagem desenvolvida pela Teoria do Interesse Público (TIP). No item 3.2, as teorias econômicas da regulação são comentadas e demonstram que há tensões entre esse argumento utilizado pela Escola do Interesse Público e a Escola de Chicago, da qual George Stigler era um defensor. Para antecipar o debate apresentado no item 3.2, Stigler criticou a TIP, questionando o que seria o tal “interesse público” e afirmava que se as falhas de governo fossem maiores que as falhas de mercado, melhor seria não regular.

³⁷ Livre tradução de: “*a state imposed limitation on the discretion that may be exercised by individuals or organizations, which is supported by the threat of sanction*”.

como “função normativa de regulação administrativa”. Ou seja, o Poder Executivo, no exercício de uma espécie de delegação legislativa (mediante normas secundárias e terciárias), altera e especifica o conjunto de direitos e os deveres definidos pelo Poder Legislativo (nas normas primárias). Tal delegação legislativa é um “remédio” às qualidades estática, geral e abstrata das normas primárias.

Mattos (2004, 19-31), ainda, afirma que, pela perspectiva econômica, “a regulação pode ser entendida como métodos administrativos de correção de ‘falhas de mercado’ e métodos administrativos de estabilização do desenvolvimento econômico”, que ocorrem de dez formas distintas:

- Controle do poder monopolista: uma vez que a empresa monopolista “ao alocar recursos na produção de bens ou serviços produzirá situações de ‘ineficiência alocativa’” (MATTOS, 2004, 21);
- Controle de informações inadequadas: uma vez que, num ambiente de assimetria informacional, a empresa que detém a informação pode obter vantagem para si, em detrimento dos demais agentes;³⁸
- Correção de problemas de ação coletiva: busca estabelecer a cooperação entre os consumidores de ‘bens coletivos’, e.g., as normas que evitam a poluição atmosférica;
- Correção de externalidades negativas: busca viabilizar um ‘acordo’ entre o gerador da externalidade negativa e o grupo que sofre as conseqüências dessa externalidade, de forma a reduzir a geração dessas externalidades (como a poluição) e permitir continuidade das atividades produtiva e consumidora;
- Controle de lucros inesperados: busca transferir dos produtores aos consumidores as rendas auferidas pelos primeiros que não decorram do exercício da genuína atividade operacional, por exemplo, o aumento de preço de uma *commodity* no mercado internacional;
- Eliminação de competição excessiva: a forma menos polêmica dessa regulação é a legislação antitruste que proíbe as empresa que exercem posição dominante de determinado mercado a praticarem preços abaixo do custo marginal com o objetivo de eliminar a concorrência para, em seguida, aumentar os preços e realizar lucros monopolistas;
- Controle de escassez: constatando que a oferta de determinado produto está muito baixa, o Estado pratica controle de preços ou subsídios para incentivar a oferta;

³⁸ Essa é a justificativa da regulação econômico-financeira exercida pela DIOPE/ANS. Afinal, os consumidores dos serviços prestados pelas OPS (beneficiários) e demais agentes envolvidos (como os médicos, laboratórios e hospitais conveniados) não têm livre acesso às demonstrações contábeis das OPS, e mesmo que tivesse esse acesso, provavelmente, não teriam o conhecimento necessário para interpretar e analisar esse tipo de informação.

- Controle de problemas de representação: busca evitar que o consumidor seja lesado pelo agente que o substitui em determinadas decisões, como a definição pela OPS da rede de hospitais credenciados nos quais os beneficiários podem ser atendidos sem incorrer em ônus extra (além da contraprestação/mensalidade paga/devida, no caso de planos de saúde negociados na modalidade ‘pré-pagamento’);³⁹
- Solução de problemas distributivos: força a redistribuição de recursos de um grupo (mais favorecido) para outro (menos favorecidos ou desfavorecidos) e
- Planejamento econômico: são diversos os exemplos de adoção dessa modalidade de ação regulatória, alguns deles são: concessão de subsídios; estabelecimento de proteção comercial; estabelecimento da taxa básica de juros; criação de monopólios estatais.

Não é o objetivo do presente trabalho um aprofundamento em qualquer dessas modalidades.⁴⁰ Portanto, passemos ao estudo da Teoria da Regulação, que tem evoluído com o passar do tempo.

3.2 Teorias da Regulação

A Teoria da Regulação tem por objetivo responder à seguinte pergunta: Por que restringir as decisões dos agentes? Isto é: Por que regular? Portanto, espera-se que uma teoria auxilie a entender o fenômeno – regulação – e a predizer que mercado deve ser regulado e quando, que tipo de regulação é o mais adequado, quem se beneficiará pela regulação e quando deve ser desregulado.

Inicialmente entendia-se que a regulação só deveria ocorrer em indústrias caracterizadas por falhas de mercado, então, começou sendo chamada de Teoria do Interesse Público (*public interest theory*), TIP, que atualmente é conhecida pela “Análise Normativa como Teoria Positiva” (*normative analysis as a positive theory*); posteriormente, constatou-se que as evidências empíricas eram inconsistentes com a TIP. Então foi desenvolvida a Teoria da Captura (*capture theory*), TC, a qual pressupunha que a agência reguladora sempre era

³⁹ A ANS, por meio da Diretoria de Produtos (DIPRO) exerce essa modalidade de ação regulatória ao definir os procedimentos mínimos a serem prestados pelas OPS, os parâmetros mínimos de qualidade dos serviços de atendimento à saúde e ao estabelecer critérios para a substituição da rede conveniada. Cabe ressaltar que essa modalidade de ação regulatória não é foco da presente pesquisa, embora seja exercida pela ANS e, também, possa ter reflexos, indiretos, nas demonstrações contábeis das OPS.

⁴⁰ Para um aprofundamento, ver Mattos (2004, p. 19-31) e Viscusi *et al.* (2000).

capturada pela indústria regulada, de forma que o regulador atuasse para maximizar os lucros das empresas reguladas, ao invés de proporcionar o bem estar público. Finalmente, constatou-se que as evidências empíricas não suportavam a validade nem da TIP nem da TC, afinal essas não eram teorias, simplesmente hipóteses ou padrões sobre a regularidade empírica, conseqüentemente, foi formulada a Teoria Econômica da Regulação (*economic theory of regulation*), TER. Embora essa teoria tenha uma base conceitual lógica e seja capaz de gerar hipóteses testáveis empiricamente, ainda carece de avanços, pois é contrariada por algumas evidências empíricas (VISCUSI *et al.*, 2000).

Considerando que o escopo deste trabalho não é elaborar um estudo aprofundado sobre as teorias da regulação, são abordadas, somente, as contribuições de Becker e Posner à evolução da Teoria Econômica da Regulação, posto que isso será útil às análises desenvolvidas nos próximos capítulos, principalmente ao capítulo 4 (O Mercado de Saúde Suplementar Brasileiro) e ao capítulo 6 (Revisando a Regulação Econômica e a Escolha de Práticas Contábeis).

3.2.1 MB, Modelo de Becker

Enquanto a Teoria da Captura é baseada na premissa de que legisladores e reguladores escolhem a política regulatória no sentido de maximizar o apoio político, Gary Becker⁴¹ (1983) se baseou na competição entre grupos de interesses distintos. Dessa forma, a regulação é direcionada para maximizar o bem-estar do grupo de interesse mais influente.

Segundo o MB, o que explica a existência de regulação e de seu beneficiário é a pressão relativa exercida pelos grupos de interesses sobre o legislador ou regulador. Portanto, admitindo a existência somente de dois grupos de interesse (grupo 1 e grupo 2) e que a pressão exercida por eles representa adequadamente as respectivas influências sobre a política regulatória, tem-se que a riqueza (T) transferida de um grupo para o outro é representada pela influência (I) desses dois grupos, sendo a influência uma função das pressões exercidas por esses dois grupos sobre legisladores e reguladores (p_1 = pressão exercida pelo grupo 1 e p_2 = pressão exercida pelo grupo 2). Por essa lógica, a função influência é representada por: $I(p_1, p_2)$. Dessa forma, o quanto de pressão cada grupo vai exercer depende da expectativa que se

⁴¹ Gary S. Becker foi laureado, em 1992, com o Prêmio Nobel em Economia.

tem quanto à disposição do outro grupo pressionar; como a pressão exercida consome os recursos dos grupos, eles tendem a não investir (pressionar) muito. Por outro lado, quanto menos cada grupo pressionar estará maximizando a pressão relativa do grupo oponente.

Caso ambos os grupos estejam exercendo pressões equivalentes, nenhum prepondera sobre o outro, conseqüentemente, diz-se que há um equilíbrio político, de forma que o legislador ou regulador permanecerá imparcial em relação a ambos os grupos.

O mais interessante no MB é que a riqueza obtida pelo grupo 1 não é, necessariamente, igual à riqueza subtraída do grupo 2. Becker assume que o processo de regulação não é um ótimo de Pareto, isso porque existe um coeficiente de perda (x) com a regulação. Com isso, a riqueza obtida pelo grupo 1 (T) é menor que a riqueza subtraída do grupo 2 $[(1+x)T]$, se o fator de perda for positivo ($x > 0$). Portanto, quanto maior o “peso morto da regulação” – *deadweight loss from regulation* – (x), menor será o fruto da regulação (T). Além disso, o MB pode ser modelado pela Teoria dos Jogos cujo desenvolvimento contou com a colaboração de John Forbes Nash Junior⁴².

A rigor, ao prever a regulação de determinado mercado, Becker considera não só a pressão exercida individualmente pelos grupos (p_1 e p_2) e a transferência de riqueza (T), mas também o coeficiente de perda com a regulação (x). Disso decorre, conforme Viscusi *et al.* (2000, p. 326-327)⁴³:

Uma consequência importante desse resultado é que políticas de regulação maximizadoras de riqueza (bem-estar) são mais suscetíveis de serem implementadas do que políticas que não têm essa característica. Suponha que a indústria A seja um monopólio natural e que a indústria B seja uma concorrência. O peso morto [coeficiente de perda] da regulação na indústria B é maior que da indústria A, *ceteris paribus*, porque a indústria B já alcançou um ótimo de distribuição da riqueza, enquanto a indústria A não. [...] O MB sugere que indústrias caracterizadas por falhas de mercado (de forma que o peso morto seja relativamente baixo ou até negativo) são mais suscetíveis de serem reguladas. O grupo beneficiário tem grande potencialidade de obter ganhos, então ele vai exercer maior pressão. Grupos

⁴² John Nash foi laureado, em 1994, com o Prêmio Nobel em Economia. Sobre a Teoria dos Jogos, ver: Kuhn (1997); Fiani (2004); Kreps (2004).

⁴³ Livre tradução de: “An important implication of this result is that regulatory policies that are welfare-improving are more likely to be implemented than ones that are not. Suppose that industry A is a natural monopoly and industry B is competitive. The deadweight loss from regulating industry B is greater than that for industry A, *ceteris paribus*, because industry B is already achieving a welfare optimum while industry A is not. [...] The Becker Model suggests that industries plagued by market failures (so that the marginal deadweight loss from regulation is relatively low or even negative) are more likely to be regulated. The beneficiary groups have greater potential for gains so that they will apply more pressure. Groups harmed by regulation will not be harmed as much because of the lower deadweight loss, so that they will apply less pressure against regulation”.

prejudicados pela regulação não vão ser tão prejudicados em função do baixo peso morto, então eles vão exercer pouca pressão contra a regulação.

3.2.2 AP, Abordagem de Posner

Richard A. Posner (1971) baseou-se no MB para explicar a regulação tributária que estabelece subsídios cruzados (mecanismo pelo qual determinado produto é vendido abaixo do custo marginal, mas em compensação o produtor vende outro produto acima de seu custo marginal). Esse mecanismo de regulação de preços é supostamente inconsistente, pois não é, necessariamente, maximizador do lucro da firma, nem é maximizador de bem-estar social, afinal, o grupo onerado pelo subsídio acaba consumindo menos, comparado com o consumo que maximiza sua função utilidade caso não estivesse subsidiando o outro grupo.

Segundo Posner *apud* Viscusi *et al.* (2000, p. 327)⁴⁴, “uma das funções da regulação é assistir o governo na atividade de redistribuir recursos”. Nesse sentido, o subsídio cruzado é um meio de redistribuir a riqueza de um grupo (consumidores do produto cujo preço foi estabelecido acima de seu custo marginal) para um outro grupo (os consumidores do produto com preço subsidiado).

Portanto, Posner explica a existência de subsídios cruzados com base no MB, admitindo que o grupo que exercer maior influência sobre o legislador ou regulador vai obter o subsídio em detrimento daquele que oferecer menor influência.

A principal contribuição de Posner à TER está em outro artigo (1974)⁴⁵, em que ele apresenta uma série de críticas à TIP e à TC. Além disso, Posner apresenta duas idéias simples para se desenvolver uma verdadeira teoria da regulação, com poder explicativo e preditivo: (i) a regulação econômica pode ser vista como um produto cuja alocação é governada por leis da oferta e demanda e (ii) a teoria de cartéis pode ajudar a identificar as curvas de oferta e demanda. Então, Posner apresenta algumas hipóteses testáveis, dentre elas, a de que em mercados caracterizados por oligopólios, mas cuja estrutura não favoreça a formação de cartéis, os oligopolistas terão mais incentivos para demandar por regulação que nos

⁴⁴ Livre tradução de: “one of the functions of regulation is to assist the government in its role of redistributing resources”.

⁴⁵ Esse artigo foi traduzido para o Português por Mariana Mota Prado e foi publicado em Mattos *et al.* (2004, p. 49-80).

oligopólios em que a cartelização é mais factível, menos cara e possivelmente mais duradoura.

3.2.3 Críticas às Teorias da Regulação

Embora a TER seja muito mais desenvolvida que a TIP e a TC, também sofre algumas críticas, como o fato de não explicar:

- Como os grupos de interesse podem pressionar o Poder Judiciário?
- O que motiva os juízes (que no Brasil são empossados no cargo mediante concurso público, diferentemente dos membros dos poderes Executivo e Legislativo, que são eleitos)?
- Como a independência (interdependência) de poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário) afeta a pressão exercida pelos grupos de interesse no processo de regulação?
- Os fatores que explicam a regulação são os mesmos que explicam a desregulação?

Cabe ressaltar que essas críticas não chegam a invalidar a TER, mas sugerem que ela ainda tem muito a evoluir (VISCUSI *et al.*, 2000).

4 O MERCADO DE SAÚDE SUPLEMENTAR BRASILEIRO

Este capítulo apresenta um breve histórico da regulação do mercado de saúde suplementar brasileiro; algumas características das entidades que compõem esse mercado; algumas características do negócio e do respectivo risco, e, ainda, apresenta, de forma resumida, as principais características das práticas contábeis exigidas pelo órgão regulador.

4.1 Histórico da Regulação

Segundo ex-funcionários da ANS⁴⁶, o principal problema que o Governo Federal buscou solucionar, ao estabelecer a regulação do setor de saúde suplementar, foi a diversidade de produtos comercializados por milhares de empresas (operadoras de planos de saúde, OPS), que confundia os clientes (beneficiários) e era utilizada pelas OPS para dificultar o atendimento dos respectivos beneficiários. Além disso, muitas das vezes, as OPS recebiam os valores (receita de contraprestação), antecipadamente (plano em pré-pagamento), e não prestavam o atendimento contratado. Algumas até encerravam suas atividades, ou mudavam o endereço de sua sede, ou mudava de nome, tudo para evitar o atendimento aos beneficiários.

Conseqüentemente, a ampla justificativa do Governo para regular o mercado de saúde suplementar era a necessidade de padronizar os produtos. Ao passo que o objetivo da regulação econômico-financeira era garantir que as OPS prestassem o atendimento contratado a seus beneficiários, isso ocorreu por meio da padronização das informações contábeis e do estabelecimento de regras de provisões técnicas e de exigências de capital mínimo.

Apresenta-se, a seguir, um breve histórico da regulação do setor de saúde suplementar brasileiro. Maiores detalhes podem ser obtidos nas diversas publicações disponíveis na página da ANS⁴⁷, como Montone (2000) e Castro e Montone (2003a; 2003b).

⁴⁶ Esses profissionais pediram para não serem identificados.

⁴⁷ Disponível em: <http://www.ans.gov.br/portal/site/aans/publicacoes.asp>. Acesso em: 19 de outubro de 2004.

O marco legal da regulação do mercado de saúde suplementar brasileiro foi fixado com a publicação da Lei nº 9.656/98 e da MP nº 1.665/98, esses dois instrumentos legais, em conjunto, deram início efetivo à regulamentação do mercado.

A partir da edição desses diplomas legais, a regulação desse mercado ficou compartilhada entre os Ministérios da Fazenda e da Saúde.

Esse modelo bipartido, não muito usual em mercados regulados, ocorreu em decorrência da negociação política, no âmbito do Governo Federal, para viabilizar a aprovação da Lei, que já tramitava no Congresso Nacional, há quase uma década.

Ao Ministério da Fazenda, por meio do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), foi atribuída a regulamentação dos aspectos econômico-financeiros, da elaboração de normas para autorização de funcionamento e registro das operadoras, política de reajuste e da elaboração de normas e atos de fiscalização⁴⁸ das atividades das operadoras.

Ao Ministério da Saúde, por intermédio do Conselho de Saúde Suplementar (CONSU)⁴⁹ e da Secretaria de Atenção à Saúde (SAS), foi atribuída a regulamentação dos aspectos assistenciais das operadoras, como políticas de assistência à saúde, rol de procedimentos e exigências para o registro de produtos (planos de saúde), bem como do monitoramento e fiscalização da qualidade dos serviços.

A regulação perdurou compartilhada entre os dois ministérios por pouco tempo, só até a criação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), mediante a publicação da MP nº 1.928/99 convertida na Lei nº 9.961/00.

⁴⁸ Nesse momento, a fiscalização compreendia o monitoramento e o acompanhamento, à distância, da performance econômico-financeira das operadoras, excepcionalmente era exercida *in loco*.

⁴⁹ O CONSU foi criado pelo art. 35 da Lei 9.656/98, como órgão colegiado composto pelos seguintes Ministros de Estado: Chefe da Casa Civil da Presidência da República, na qualidade de Presidente; da Saúde; da Fazenda; da Justiça; e do Planejamento, Orçamento e Gestão, com competência para definir a política pública de saúde suplementar. Suas atribuições compreendem: o estabelecimento e a supervisão da execução de políticas e diretrizes gerais do setor de saúde suplementar; a aprovação do contrato de gestão da ANS; a supervisão e o acompanhamento das ações e do funcionamento da ANS; e a fixação de diretrizes gerais para constituição, organização, funcionamento e fiscalização das OPS.

A ANS, assim como as outras quatro agências reguladoras criadas no final da década de 1990⁵⁰, foi criada com quatro características fundamentais⁵¹:

- Poder normativo definido em lei, esse poder congrega as competências para normatizar, controlar, fiscalizar e punir;
- Independência decisória, materializada pelo fato de o mandato de seus dirigentes ter prazo determinado e independente dos períodos eleitorais;
- Autonomia administrativa, materializada pela flexibilidade dos instrumentos de gestão, como contratação de pessoal e compras;
- Autonomia financeira, uma vez que o fruto da arrecadação de taxas específicas é recebido diretamente e administrado pelas agências (no caso da ANS, a Taxa de Saúde Suplementar devida pelas empresas que atuam no mercado, a qual tem como base de cálculo o número de beneficiários).

A ANS, assim constituída, organizou-se em cinco áreas:

- Diretoria de Desenvolvimento Setorial (DIDES), responsável pelo desenvolvimento de instrumentos relativos à qualidade e à concorrência do setor e pela regulamentação e operacionalização do ressarcimento⁵² ao Sistema Único de Saúde (SUS), atividades anteriormente conferidas ao Ministério da Saúde;
- Diretoria de Gestão (DIGES), responsável pelo gerenciamento da própria agência;

⁵⁰ Três delas no setor de infra-estrutura: Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL), Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), e Agência Nacional do Petróleo (ANP); e uma do setor de saúde, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).

⁵¹ Mattos (2002, p. 58) apresenta, também, quatro características centrais do modelo de agência reguladora introduzido no Brasil: “(i) independência decisória do órgão administrativo colegiado; (ii) ampliação do poder regulamentar dos órgão que compõem a administração indireta; (iii) realização do interesse público a partir, principalmente, dos princípios da livre concorrência e da defesa do consumidor e do princípio da eficiência na administração pública; e (iv) mecanismos de *accountability* e controle social da prestação dos serviços públicos”. As duas primeiras características apresentadas por Mattos são comentadas acima e estão presentes na ANS. As duas últimas características apresentadas por Mattos não foram comentadas acima, mas, também, estão presentes na ANS. A característica (iii) se faz presente pelos fatos de: o setor de saúde suplementar ser composto por mais de 2.000 OPS (defesa da concorrência) e a ANS monitorar a qualidade do serviço prestado aos beneficiários (defesa do consumidor). Já a última característica apresentada por Mattos se faz presente na ANS pela manutenção de uma ouvidoria, mediante a qual os beneficiários podem prestar queixas quanto aos serviços prestados pelas OPS.

⁵² O ressarcimento ao SUS consiste no pagamento devido pelas OPS ao Estado, quando qualquer de seus beneficiários for atendido por qualquer hospital da rede pública de saúde (municipal, estadual ou federal), desde que a assistência provida pela rede pública esteja incluída no contrato que a OPS tem com esse beneficiário. O valor é determinado com base numa tabela instituída pela ANS, a Tabela Única Nacional de Equivalência de Procedimentos (TUNEP).

- Diretoria de Normas e Habilitação das Operadoras (DIOPE), que assumiu parte das atribuições que antes da criação da ANS eram conferidas ao Ministério da Fazenda, quais sejam: normatização, registro, fiscalização e monitoramento da situação econômico-financeira das operadoras, inclusive dos processos de intervenção e liquidação;
- Diretoria de Normas e Habilitação de Produtos (DIPRO), que assumiu parte das antigas atribuições do Ministério da Saúde, quais sejam, as de normatização, registro e monitoramento dos produtos (planos de saúde), inclusive as autorizações de reajuste dos produtos (contratos individuais, familiares e dos coletivos por adesão de autogestões não-patrocinadas)⁵³, atribuição anterior do Ministério da Fazenda;
- Diretoria de Fiscalização (DIFIS), que assumiu os processos de fiscalização, tanto dos aspectos econômico-financeiros (anteriormente conferidos ao Ministério da Fazenda), quanto dos aspectos médico-assistenciais (anteriormente conferidos ao Ministério da Saúde), e assumiu, também, a responsabilidade pela articulação com os órgãos de defesa do consumidor.

Considerando que a presente pesquisa tem por foco identificar como a regulação gera impactos na escolha de práticas contábeis, é necessário discorrer sobre os aspectos econômico-financeiros da regulação. Considerando, ainda, que o banco de dados ao qual se teve acesso para desenvolver a presente pesquisa começou a ser constituído no ano de 2001, portanto, após a criação da ANS. Não serão tecidos comentários quanto à regulação anteriormente exercida pelos Ministérios da Fazenda e da Saúde.

A Diretoria de Normas e Habilitação das Operadoras (DIOPE), objetivando operacionalizar suas atribuições de monitoramento da situação econômico-financeira das operadoras e as relativas aos processos de regimes especiais e de liquidação, adotou alguns mecanismos para minimizar a assimetria de informação. Dentre esses mecanismos, estabeleceu normas contábeis específicas a serem seguidas pelas empresas do setor; instituiu um plano de contas padrão (PCP) cuja adoção pelas OPS é obrigatória; criou um sistema de informações para que as OPS reportem (trimestralmente) suas informações contábeis à ANS, denominado Documento de Informações Periódicas (DIOPS)⁵⁴ e padronizou os procedimentos de análise

⁵³ Os demais tipos de contrato, como os coletivos e empresariais, não têm o reajuste regulado pela ANS, pois, admite-se que nas relações entre as OPS e as empresas contratantes existe um relativo equilíbrio de poder de barganha que dispensa a atuação estatal.

⁵⁴ O DIOPS é semelhante ao sistema de Informações Trimestrais (ITR) exigido pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) das Companhias Abertas.

das informações contábeis. Tudo isso com o intuito de uniformizar os critérios de classificação da situação econômico-financeira das OPS, distinguindo-as em OPS com “saúde financeira”, “desvio leve” e “desvio grave”.

Na análise permanente das informações econômico-financeiras enviadas trimestralmente pelas OPS à ANS, se ficar constatada sua “saúde financeira”, a OPS pode continuar operando normalmente.

Se o diagnóstico da análise constatar um “desvio leve”, a OPS passa a ser acompanhada com rigor, podendo até ser chamada a apresentar um “Plano de Recuperação” (submetido à aprovação da ANS), por meio do qual a operadora se compromete a reverter e estabilizar sua situação econômico-financeira, nos prazos e da forma por ela estabelecidos. Nesse caso, além das informações trimestrais encaminhadas à ANS pelo DIOPS, a operadora fica obrigada a apresentar seu balancete mensalmente.

Finalmente, se for constatado um “desvio grave”, a operadora fica sujeita a dois procedimentos simultâneos: Direção Fiscal e, se necessário, Direção Técnica. Esses dois procedimentos, em conjunto ou separadamente, visam reestruturar a operadora.

Gouveia (2004, p. 135) apresenta a direção fiscal e a direção técnica como:

[...] [A direção fiscal corresponde a uma] medida preventiva que tem por finalidade superar dificuldade financeira transitória da operadora, mediante o monitoramento direto de seus atos negociais, mas sem afetar o curso regular de seu funcionamento. A interferência da ANS, por intermédio de um diretor fiscal nomeado, volta-se à orientação, coordenação e supervisão das atividades da operadora.

Já a [...] direção técnica [...] [objetiva] sanear anormalidades administrativas graves que coloquem em risco a continuidade ou a qualidade do atendimento à saúde, como excessiva evasão de consumidores do plano; desequilíbrio atuarial da carteira com queda da qualidade da rede assistencial; rotatividade injustificada da rede credenciada ou referenciada; criação de óbices ao acesso dos beneficiários; ou alteração da segmentação assistencial do produto sem a autorização do beneficiário.

Durante esses procedimentos, todos os atos dos administradores da operadora são observados pelos representantes da ANS (nomeados pelas respectivas diretorias), objetivando resguardar o direito dos beneficiários e, subsidiariamente, dos credores da OPS, para no caso da reestruturação ser inviável, facilitar o processo de liquidação extrajudicial ou falência da operadora.

4.2 As Entidades Reguladas

São apresentadas algumas das principais características das entidades que compõem o setor de saúde suplementar brasileiro. Maiores detalhes podem ser obtidos nas diversas publicações disponíveis na página da ANS⁵⁵.

No âmbito da Lei nº 9.656/98 (art. 1º), entende-se por operadora de planos privados de assistência à saúde (OPS) a entidade ou empresa que opera, comercializa, disponibiliza ou administra planos de assistência à saúde, popularmente conhecidos como *planos de saúde*, nos segmentos médico-hospitalar e/ou odontológico, independentemente de sua constituição ou regime jurídico.⁵⁶

Em função da diversidade de estruturas organizacionais, essas entidades foram classificadas nas seguintes modalidades (Resolução-ANS RDC nº 39/2000):

- Administradora de Planos⁵⁷: são as que administram planos de assistência à saúde (de uma operadora), não possuem rede própria, não podem assumir o risco financeiro e assistencial da operação e são financiadas pelas operadoras que as contratam;
- Cooperativa Médica: entidades constituídas conforme o disposto na Lei nº 5.764/1971 que operam planos de assistência à saúde;
- Cooperativa Odontológica: entidades constituídas conforme o disposto na Lei nº 5.764/71 que operam exclusivamente planos odontológicos;
- Autogestão: entidades ou grupo de entidades que, por intermédio de seu departamento de recursos humanos ou assemelhado, responsabilizam-se pelo plano de assistência à saúde de seus funcionários (ativos ou não) e respectivos grupos familiares; bem como associações de pessoas físicas ou jurídicas (fundações, sindicatos, entidades de classe) que se responsabilizam pela assistência à saúde de seus participantes ou associados e dependentes;

⁵⁵ Disponível em: <<http://www.ans.gov.br/portal/site/aans/publicacoes.asp>> e em http://www.ans.gov.br/portal/site/entenda_setor/entenda_setor.asp. Acesso em: 19 de outubro de 2004.

⁵⁶ Não estão ao alcance da lei as pessoas jurídicas de direito público que operam planos de saúde, como é o caso de maioria dos institutos de previdência estaduais e municipais, que dispõem de benefícios de assistência à saúde dirigidos aos servidores públicos.

⁵⁷ Usualmente, administram planos de operadoras classificadas na modalidade de Autogestão.

- Filantropia: entidades que operam planos de assistência à saúde que são reconhecidas, pelos órgãos competentes, como de utilidade pública e são portadoras de certificado de entidade filantrópica emitido pelo Conselho Nacional de Assistência Social (CNAS);
- Odontologia de Grupo: entidades que operam planos de assistência à saúde exclusivamente odontológicos, não classificadas acima;
- Medicina de Grupo: entidades que operam planos de assistência à saúde, não classificadas acima (sua classificação é residual).

Para melhor entender o setor, é necessário conhecer algumas características adicionais às classificações acima.

Todas as operadoras, à exceção das administradoras, podem ter rede própria, que se divide em hospitalar e médica ou odontológica:

- Rede própria hospitalar: todo e qualquer recurso físico hospitalar de propriedade da operadora, ou de entidade controlada pela operadora, ou, ainda, de entidade controladora da operadora. O conceito de controle, embora não definido em qualquer norma da ANS, é o mesmo adotado pela CVM na Instrução nº 247/96;
- Rede própria médica ou odontológica: a constituída por profissional assalariado (registrado no quadro de funcionários) ou cooperado da operadora.

Todas as operadoras, também, com exceção das administradoras, podem prestar dois tipos de atenção a seus beneficiários:

- Atenção médico-hospitalar: compreende os serviços de assistência médico-hospitalar propriamente ditos, podendo incluir serviços de assistência odontológica;
- Atenção odontológica: compreende exclusivamente serviços de assistência odontológica.

Os produtos (planos de saúde) oferecidos pelas operadoras a seus beneficiários também sofrem algumas classificações.

- Com relação à forma de pagamento: o plano pode ser pós ou pré-pago.

Ao comercializar o plano pós-pago (quase sempre contratado por empresas – plano coletivo empresarial), o principal risco assumido pela operadora é o financeiro, isto é, o da inadimplência do contratante que já usufruiu o serviço.

Em contrapartida, ao comercializar o plano pré-pago, a operadora assume dois riscos distintos: o risco financeiro referente à inadimplência do cliente que por lei só pode deixar de ser atendido se ultrapassar a sessenta dias de atraso por ano, ininterruptos ou não, e que já tenha usufruído a assistência; e o risco assistencial, pois, o valor cobrado (exigido) do cliente é calculado e cobrado independentemente dele ter usufruído os serviços.

— Quanto ao contratante⁵⁸: o plano pode ser individual ou familiar, ou coletivo (por adesão ou empresarial).

O plano individual ou familiar é comercializado diretamente com um único indivíduo (ou grupo familiar). Esse produto, normalmente, comercializado na modalidade pré-pago, apresenta substancial risco assistencial (seleção adversa e risco moral), uma vez que indivíduos doentes têm maior probabilidade de se interessar em contratar planos de saúde que indivíduos saudáveis, e o indivíduo não racionaliza o uso do plano, ao contrário, sobreutiliza, porque o preço é indiferente ao volume de utilização do plano.⁵⁹

Já o plano coletivo empresarial é contratado, normalmente, por uma empresa para seus empregados. Considerando que são todos (ou quase todos) ativos (efetivamente empregados), tendem a ser saudáveis. Conseqüentemente, o risco assistencial tende a ser menor que os do plano individual, podendo acarretar um preço menor. Já o plano coletivo por adesão não é contratado por uma empresa, mas por um grupo de pessoas (associações ou sindicatos).

— Quanto à abrangência geográfica, os planos podem ter cobertura local (restrita a uma unidade médico-hospitalar ou odontológica), municipal, regional ou nacional (Resoluções ANS RDC nº 4/2000 e nº 5/2000).

— Quanto à segmentação da cobertura assistencial: o plano pode cobrir somente gastos com a assistência ambulatorial, hospitalar (com ou sem atendimento obstétrico) e odontológica, isoladamente ou de forma combinada.

⁵⁸ Maiores detalhes podem ser obtidos na Resolução CONSU nº 14/1998.

⁵⁹ Para maiores comentários, veja Akerlof (1970) e Kreps (2004).

Esse breve comentário acerca desse setor permite identificar o quanto ele é complexo. Coexistem empresas com e sem fins lucrativos; empresas reconhecidas como de utilidade pública ou não; empresas constituídas sob a forma de sociedade por quotas de responsabilidade limitada (Ltda.) e cooperativas; empresas com e sem rede própria; empresas que comercializam produtos em pré e em pós-pagamento; empresas que oferecem somente assistência odontológica, ou só médico-hospitalar, ou ambas; empresas que assumem risco e as que não assumem (administradoras de planos); empresas cuja operação de plano de assistência à saúde é sua principal ou única atividade econômica e empresas cuja assistência à saúde é uma mera atribuição adicional de seu departamento de recursos humanos (autogestão).

Somado a essa diversidade, não se pode esquecer que existem operadoras sujeitas a mais de uma regulação, como é o caso das entidades fechadas de previdência complementar (fundos de pensão) que operam planos de assistência à saúde (regulados pela ANS) e que têm sua atividade principal regulada pela Superintendência Nacional de Previdência Complementar, órgão vinculado ao Ministério da Previdência Social (PREVIC-MPS),⁶⁰ o qual também estabelece padrões contábeis próprios e um plano de contas específico a ser adotado pelas entidades fechadas de previdência complementar. Nesse caso, por serem os fundos de pensão classificados na modalidade de Autogestão Patrocinada, a regulação e fiscalização dos aspectos *econômico-financeiros* são de responsabilidade única e exclusiva da SPC, cabendo à ANS a regulamentação e fiscalização dos aspectos *assistenciais* referentes exclusivamente à operação dos planos de assistência à saúde.

Regular esse mercado se torna uma atividade ainda mais complexa pelo fato de funcionar há aproximadamente quatro décadas sem qualquer regulação específica de sua atividade econômica e também por ser composto atualmente por mais de 2.000 entidades (estima-se que foram mais de 3.000 antes da promulgação da Lei nº 9.656/98).

Finalmente, é necessário destacar que há, ainda, as Sociedades Seguradoras, que comercializavam planos de saúde sob a denominação seguro-saúde (assim como seguros dos demais ramos: vida, auto, incêndio etc.). Essas empresas eram (e ainda são) reguladas e

⁶⁰ A PREVIC sucedeu a Secretaria da Previdência Complementar, órgão vinculado ao Ministério da Previdência Social (SPC-MPS), no acompanhamento da situação econômico-financeira dos fundos de previdência.

fiscalizadas pela SUSEP. A partir do ano de 2001, as Sociedades Seguradoras passaram a ser parcialmente fiscalizadas e regulamentadas pela ANS, no que tange aos planos de saúde (seguro saúde) por elas comercializados. Com a edição da Lei nº 10.185/2001, as Sociedades Seguradoras tiveram de ser cindidas e a comercialização exclusiva de planos de saúde (seguro-saúde) foi transferida para uma nova entidade, pertencente ao mesmo grupo, denominada Seguradora Especializada em Saúde (SES), que passou a ser regulada e fiscalizada pela ANS. A comercialização de seguros dos demais ramos continuou a cargo das tradicionais Sociedades Seguradoras, que ficaram proibidas de comercializar planos de saúde (sob qualquer denominação, nem mesmo seguro-saúde)⁶¹.

Pode-se dizer que a atenção dispensada pela ANS às SES é relativamente diferenciada, uma vez que essas empresas, assim como as demais seguradoras, já são reguladas, pelo menos, desde a década de 1960, quando foi criada a SUSEP⁶². Exemplo dessa diferença é que as SES já observam, integralmente, diversas exigências de garantias financeiras, como constituição de provisão para eventos incorridos e não avisados (conhecida pela sigla em inglês *IBNR*); provisão para insuficiência de prêmios e manutenção de capital mínimo, ao passo que as OPS ainda não precisam constituir *IBNR* e a exigência de capital mínimo ainda não é integral, o que só ocorrerá a partir do ano de 2007 e, até lá, tal exigência segue o escalonamento que começa em 30% em 2003, aumentando paulatinamente.

Portanto, o mercado de saúde suplementar brasileiro é efetivamente composto por entidades classificadas como:

- Administradora;
- Cooperativa Médica;
- Cooperativa Odontológica;
- Autogestão;

⁶¹ O legislador enquadró as Sociedades Seguradoras na Lei, pelo fato de que o produto comercializado por elas, e contratado com os segurados, o chamado “seguro-saúde”, ser equivalente ao plano de assistência à saúde (plano de saúde) operado pelas outras OPS desse mercado. Afinal, as Sociedades Seguradoras, mesmo não tendo rede própria ou credenciada de prestadores de serviços médico-hospitalar e/ou odontológica, pagavam/remuneravam diretamente a esses profissionais por seus serviços, sem que os valores fossem repassados ao segurado. Posteriormente, obrigadas por Lei, as Sociedades Seguradoras criaram as SES, para operar exclusivamente esse tipo de produto, ramo saúde.

⁶² A rigor, o mercado de seguros começou a ser regulado no Brasil logo após o estabelecimento da Companhia de Seguros Boa-Fé, em 1808. Nessa ocasião, a regulação ainda tinha como base a legislação portuguesa, o que só foi alterado em 1850 com a publicação do Código Comercial Brasileiro. (Conforme informação disponível na página da SUSEP <<http://www.susep.gov.br/menususep/historiodoseguro.asp>>, acessada em 19/10/2004.)

- Medicina de Grupo;
- Odontologia de Grupo;
- Filantropia e
- Seguradora Especializada em Saúde.

Embora todas as modalidades de OPS sejam reguladas pela ANS, só são objeto deste estudo as Cooperativas Médicas, as Cooperativas Odontológicas, as Medicinas de Grupo, as Odontologias de Grupo e as Filantropias. As demais foram excluídas pelas seguintes razões apresentadas na introdução desta tese (capítulo 1, seção 1.1).

4.3 Características do Negócio e do Risco

As entidades desse mercado (principalmente as Medicinas de Grupo, as Odontologias de Grupo, as Cooperativas Médicas e as Cooperativas Odontológicas) assumem dois tipos de riscos distintos: o financeiro e o assistencial.

O risco financeiro decorre da probabilidade de inadimplência de seus contratantes, semelhante ao risco incorrido por qualquer entidade comercial que vende a prazo, ou qualquer instituição financeira que concede crédito. Portanto, pode ser estimado e reconhecido contabilmente mediante a já difundida Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD), que busca atender, simultaneamente, os princípios contábeis da Realização da Receita e Confrontação de Despesas (Competência) e da Prudência (Conservadorismo). Da mesma forma como acontece com as entidades das demais atividades econômicas, a despesa referente a essa provisão não é dedutível do imposto de renda nem da contribuição social, por força das Leis nºs 9.249/1995 e 9.430/1996.

Já o risco assistencial incorrido pelas OPS só tem semelhante no mercado segurador, correspondendo ao risco de ocorrência de sinistros. No caso de plano de saúde, o sinistro está associado ao fato de o beneficiário utilizar os serviços de assistência à saúde cobertos pelo plano que ele contratou.

Buscando minimizar esse risco assistencial, algumas OPS comercializam produtos (planos de saúde) na modalidade “pós-pagamento” (normalmente são planos coletivos ou empresariais),

mediante o qual o valor devido pelo contratante (normalmente uma empresa em nome de seus funcionários) à OPS é calculado ao final de um período (normalmente um mês), com base nos procedimentos (serviços) efetivamente prestados aos beneficiários (funcionários da empresa contratante).

Portanto, só é relevante o risco assistencial relacionado ao plano comercializado na modalidade “pré-pagamento” (normalmente plano individual ou familiar), pois o valor devido pelo beneficiário é calculado com base em cálculos atuariais que consideram a expectativa de gastos decorrentes de eventuais serviços a serem demandados pelo beneficiário, durante o período, também estimado, de permanência do beneficiário no plano⁶³.

Conseqüentemente, o risco assistencial é mensurado por cálculos estatísticos e atuariais, e reconhecidos contabilmente nas contas de Provisões Técnicas.

4.4 Práticas Contábeis Exigidas pela ANS

A ANS constatou, no início de suas atividades, que as OPS não adotavam práticas contábeis que permitissem a comparabilidade entre empresas do mercado, sendo que algumas trabalhavam até com o regime de caixa para reconhecer suas receitas e/ou despesas.

Conseqüentemente, a ANS necessitou estabelecer alguns parâmetros contábeis que uniformizassem as práticas contábeis e que simultaneamente permitissem evidenciar a situação econômica e financeira das OPS.

Foi a Resolução RDC nº 38/2000 que instituiu o plano de contas padrão (PCP)⁶⁴, que define um elenco de contas patrimoniais e de resultado. Como o principal objetivo da ANS ao estabelecer esse plano de contas foi reduzir a assimetria de informação então existente entre as OPS e a agência, cada conta era composta com três códigos e treze dígitos.

⁶³ Os contratos de plano de saúde são comercializados sem prazo pré-determinado. Embora o art. 13 da Lei nº 9.656/98 diga que o contrato é anual renovado automaticamente, na prática é renovado a cada mês pelo fato de o beneficiário pagar a mensalidade, sendo rescindido se o beneficiário inadimplir por mais de sessenta dias, ininterruptos ou não, num período de um ano, pois, nesse caso, a OPS ficará desobrigada de continuar lhe prestando assistência à saúde.

⁶⁴ A adoção do PCP é obrigatória para todas as OPS, exceto para as Autogestões Patrocinadas.

O primeiro código, composto pelos cinco primeiros dígitos, correspondia a:

- Classe da conta (1 = Ativo; 2 = Passivo e PL; 3 = Receita; 4 = Despesa; e 6 = Apuração do Resultado⁶⁵);
- Grupo da conta (e.g., Ativo Circulante);
- Subgrupo da conta (e.g., Disponível);
- Conta propriamente dita (e.g., Bancos conta depósitos) e
- Subconta (e.g., Banco do Brasil).

O segundo código, composto por quatro dígitos, corresponde à modalidade de pagamento das contas de produto (plano de saúde). Assim, a conta de Contraprestação Pecuniária a Receber (equivalente à conta Duplicatas a Receber de uma entidade mercantil) tem o sexto dígito (primeiro dígito do segundo código) preenchido com 1 ou 2, dependendo se tal valor se referir a um plano de saúde comercializado na modalidade pré ou pós-pagamento, respectivamente. Já a conta Capital Social, que não é relacionada a qualquer produto, tem o seu sexto dígito preenchido com o algarismo 9. Os demais dígitos do segundo código (sétimo, oitavo e nono) podem ser utilizados livremente pela OPS como subconta.

Finalmente, o terceiro código, constituído por quatro dígitos, pode ser utilizado livremente pela OPS como subconta se for uma conta não produto (aquela cujo sexto dígito foi preenchido com o algarismo 9). Por outro lado, em se tratando de uma conta de produto (cujo sexto dígito foi preenchido com os algarismos 1 ou 2), o terceiro código precisa ser preenchido simultaneamente e nessa ordem:

- O período de implantação do plano (1 = planos anteriores à setembro de 1998, quando entrou em vigor a Lei nº 9.656/98; ou 2 = para os planos implantados sob a égide da referida lei);
- A natureza jurídica de contratação do plano (1 = individual; 2 = familiar; 3 = coletivo empresarial; ou 4 = coletivo por adesão);
- A forma de cobertura oferecida pelo plano (01 = ambulatorial; 02 = hospitalar com obstetrícia; 03 = hospitalar sem obstetrícia etc.).

⁶⁵ A classe 5 não foi considerada na padronização para que houvesse a possibilidade de se inserir, no futuro, alguma classe antes da apuração do resultado.

Considerando a dificuldade que algumas empresas poderiam ter ao implantar esse novo plano de contas, a ANS exigiu, imediatamente, a adoção do plano só até o quarto dígito (classe, grupo, subgrupo e conta), uma vez que só foi exigida a adoção completa do PCP a partir de 30 de junho de 2002.

Além do elenco de contas, a RDC 38/2000 estabeleceu, ainda, algumas regras básicas, como:

- Necessidade de as OPS observarem as normas de escrituração emitidas pelo CFC e os Princípios Fundamentais de Contabilidade, em especial o da Competência;
- Critérios de avaliação patrimonial;
- Adoção do exercício social coincidindo com o ano civil, isto é, com término em 31 de dezembro;
- Publicação das demonstrações contábeis⁶⁶;
- Escrituração dos registros auxiliares, que correspondem ao livro razão das principais contas relacionadas à atividade de operação de plano (contraprestações emitida e recebida, eventos avisado e pago, comissão e ressarcimento);
- Obrigatoriedade de auditoria das demonstrações contábeis apuradas em 31 de dezembro de cada ano, por auditor registrado na CVM. Cabe ressaltar que as informações prestadas pelas OPS à ANS, no DIOPS, referente ao primeiro, segundo e terceiro trimestres de cada ano não são auditadas.

Interessante observar que o PCP e essas regras básicas são muito semelhantes às estabelecidas pela SUSEP e sempre tiveram por norte as normas estabelecidas pela CVM, principalmente as regras relativas à avaliação patrimonial. Além disso, a publicação da RDC 38/00 foi precedida de audiência pública, em que diversos atores do mercado e representantes das OPS, do CFC, da CVM e do IBRACON tiveram a oportunidade de debater e propor alterações.

Logo após a publicação da referida resolução, os técnicos da ANS proferiram diversas palestras em inúmeras cidades brasileiras, bem como foi mantido atendimento *on line* e gratuito (mediante uma linha telefônica “0800”) à disposição das OPS, com o objetivo de difundir e dirimir dúvidas relativas ao PCP e às regras básicas de Contabilidade.

⁶⁶ A ANS não exige a publicação da Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) e dispensa as OPS com Patrimônio Líquido menor que um milhão de reais de publicar a Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (DOAR).

Com a implantação do PCP, mesmo que só até o quarto dígito, a ANS conseguiu estabelecer o mínimo de uniformização entre as demonstrações contábeis das mais de 2.000 OPS que atuavam nesse mercado. Então, com o objetivo de reduzir a assimetria informacional entre a agência e as entidades reguladas, em fevereiro de 2001, foi criado o Documento de Informações Periódicas das Operadoras de Planos de Assistência à Saúde (DIOPS), por meio da Resolução da Diretoria - RE 01/2001.

O DIOPS, muito semelhante ao ITR-CVM e à declaração de Imposto de Renda, é de responsabilidade da OPS e deve ser informado à ANS eletronicamente (*on line* ou por disquete). Contém quinze quadros, alguns contemplam informações cadastrais e operacionais das entidades reguladas e outras informações econômico-financeiras⁶⁷, inclusive os saldos das principais contas patrimoniais e de resultado (especificamente os quadros 11, 12 e 13).

Dando seqüência ao processo de difusão e explicação do funcionamento do PCP, os técnicos da ANS continuaram a proferir palestras e a manter atendimento telefônico disponível para dirimir dúvidas não só relativas ao PCP e às regras básicas, mas também ao preenchimento do DIOPS.

Não obstante os debates realizados em consulta pública antes da publicação da RDC 38/00, algumas OPS alegaram (e ainda alegam) serem desobrigadas de adotar o PCP. Atualmente, as poucas OPS que continuam com esse argumento são algumas das cooperativas (tanto médicas quanto odontológicas), pois acreditam que são regidas por lei própria, a Lei nº 5.764/1971 (Lei das Cooperativas), e que, portanto, a Lei nº 9.656/1998 (que dispõe sobre os planos privados de assistência à saúde) não lhes é aplicável.

Cabe ressaltar que o entendimento da ANS com relação a essa postura de algumas OPS (especialmente por parte de algumas cooperativas) é que elas são motivadas pelo simples intuito de manter a assimetria informacional. Se a OPS não implantar o PCP, não terá como informar o DIOPS e, conseqüentemente, ficará à margem do monitoramento econômico-

⁶⁷ As Autogestões Patrocinadas ficaram dispensadas de preencher os quadros relativos às informações operacionais e econômico-financeiras. Enquanto as Administradoras (de planos e de serviços) ficaram dispensadas de preencher os quadros relativos às informações operacionais e, embora sejam obrigadas a preencher os quadros relativos às informações econômico-financeiras, essas informações não são monitoradas pela ANS, uma vez que as Administradoras não assumem riscos assistenciais.

financeiro exercido pela ANS. Essa diversidade de interpretações quanto à abrangência da lei motivou a instauração de processos administrativos sancionadores, que culminaram em multas e até em demandas judiciais, que atualmente se encontram em fase recursal.

Com o passar do tempo, a ANS foi aprimorando o PCP e o DIOPS. A resolução RN 27/2003 revogou a RN 03/2002, que alterou a RDC 38/00, trazendo como principal diferença a criação de novas contas e as respectivas regras de contabilização dos títulos marcados a mercado, medida necessária para se reconhecer adequadamente a variação de valor dos ativos garantidores das provisões técnicas, disponíveis para venda. Já a RN 29/2003 revogou a RE 01/01, ao lançar a versão 2.0 do DIOPS, o DIOPS 2.

Maiores detalhes sobre a padronização contábil e exigências informacionais estabelecidas pela ANS podem ser obtidas em Salles (2004).

5 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

Este capítulo apresenta as evidências empíricas de que a regulação do setor de saúde suplementar, atualmente exercida pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), afetou a escolha das práticas contábeis por parte das entidades reguladas, as operadoras de planos de assistência à saúde (OPS), no período compreendido entre 2001 e 2003.

O capítulo é desenvolvido na seguinte estrutura: inicialmente, são apresentadas as hipóteses de pesquisa. Em seguida, são apresentadas as características do banco de dados e da amostra, a abordagem estatística empregada, os resultados encontrados e as conclusões.

5.1 Hipóteses de Pesquisa

As hipóteses de pesquisa foram desenvolvidas mediante a aplicação das teorias da regulação (apresentadas no capítulo 3) associadas aos incentivos ao gerenciamento da informação contábil (apresentados no capítulo 2) e às características do mercado de saúde suplementar brasileiro (apresentadas no capítulo 4).

Por questão de praticidade, são apresentadas somente as hipóteses alternativas (H_a). Uma vez que se busca traçar uma relação dicotômica, as hipóteses nulas correspondem à negação das hipóteses alternativas apresentadas a seguir.

5.1.1 **Ha1 – As OPS brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para evitar reportar prejuízo**

Admite-se que as OPS tenham os seguintes incentivos para evitar reportar prejuízo:

- Os analistas da ANS consideram a estrutura do resultado (análise vertical) ao decidir sobre a situação econômico-financeira das OPS: resposta à regulação;
- De acordo com a legislação societária brasileira (Lei 6.404/1976, art. 201), quando uma companhia apura prejuízo (e não tem saldo nas contas lucros acumulados, reservas de lucros nem de capital) ela não pode distribuir dividendos aos seus acionistas: resposta à regulação;

- De acordo com a legislação brasileira de cooperativas (Lei 5.764/1971), quando uma cooperativa apura prejuízo seus cooperados têm que suportar a perda (ressarcir a cooperativa): resposta à regulação;
- Quando uma OPS divulga prejuízo, seus beneficiários (clientes) podem se preocupar com a continuidade da operadora e migrar para uma outra OPS: resposta à reação do mercado.

Considerando-se que as OPS têm tantos incentivos para não divulgar prejuízo, espera-se que escolham práticas contábeis que as ajudem a divulgar lucro.

5.1.2 Ha2 – As OPS brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para sustentar o desempenho recente

Admite-se que as OPS tenham os seguintes incentivos para sustentar o desempenho recente:

- Os analistas da ANS consideram o comportamento do lucro (análise horizontal) ao decidir sobre a situação econômico-financeira das OPS: resposta à regulação;
- Planos de remuneração de algumas empresas estabelecem o lucro do período anterior como parâmetro (ponto de partida, ou piso) no cálculo da remuneração dos executivos e diretores: resposta ao plano de remuneração;
- Se, em determinado momento, uma OPS não está tão bem quanto esteve no passado, seus beneficiários (clientes) podem se preocupar com a continuidade da operadora e migrar para uma outra OPS: resposta à reação do mercado.

Considerando-se que as OPS têm tantos incentivos para sustentar o desempenho recente, espera-se que escolham práticas contábeis que as ajudem a divulgar lucro, pelo menos, no mesmo montante do lucro divulgado no período anterior.

As hipóteses Ha1 e Ha2 são comuns na literatura de gerenciamento de resultados (MENSAH *et al.*, 1994; KANG e SIVARAMAKRISHNAN, 1995; BURGSTAHLER e DICHEV, 1997; DEGEORGE *et al.*, 1999; MARTINEZ, 2001; FUJI, 2004).

5.1.3 Ha3 – As OPS brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir os parâmetros estabelecidos pela ANS

A terceira hipótese mais frequentemente analisada na literatura de gerenciamento de resultados que trabalha com estudos descritivos é associada ao incentivo das empresas (e seus gestores) de atingir as projeções de lucro por ação divulgadas pelos analistas do mercado de capitais (DEGEORGE *et al.*, 1999; ABARBANELL e LEHAVY, 2003a). Entretanto, na presente pesquisa, a terceira hipótese (Ha3) é associada ao incentivo das empresas reguladas (OPS) e de seus gestores de atingir os parâmetros de liquidez, endividamento, lucratividade e rentabilidade exigidos pelo respectivo órgão regulador da atividade econômica (ANS).

Admite-se que o temor de sofrer um acompanhamento próximo por parte da ANS seja um incentivo suficiente para as OPS gerenciarem a informação contábil com o objetivo de atingir os parâmetros exigidos pelo órgão regulador (a ANS): resposta à regulação.

Embora a ANS tenha estabelecido parâmetros para dez indicadores econômico-financeiros (tabela 12 – item 5.3.1 deste capítulo), em função das inconsistências do banco de dados, comentadas no item 5.2 deste capítulo, não foi possível analisar todos os dez parâmetros, mas somente cinco deles (Ha3-1 a Ha3-5), e um sexto parâmetro (Ha3-6) não apresentado na tabela 12, porém muito relevante na análise econômico-financeira desenvolvida pelos analistas da DIOPE-ANS, porque as OPS que apresentam Passivo a Descoberto sofrem, no mínimo, o procedimento administrativo mais brando, o Plano de Recuperação (explicado no item 4.1 – capítulo 4).

Nesse sentido, Ha3 é a hipótese que melhor associa os aspectos teóricos da regulação com os incentivos ao gerenciamento da informação contábil, principalmente, ao incentivo 10 apresentado no quadro 3 (capítulo 2 – item 2.3.1)⁶⁸. A metodologia para testá-la, conforme comentado na seção 5.3 deste capítulo, é semelhante à empregada em pesquisas que investigavam o gerenciamento de resultados contábeis para atender às projeções dos analistas (DEGEORGE *et al.*, 1999; ABARBANELL e LEHAVY, 2003a).

⁶⁸ Mensah *et al.* (1994, p. 78-79) testam essa hipótese indiretamente, ao investigar a relação existente entre a constituição de IBNR e o fato de as OPS (norte-americanas, *HMOs*) terem atingido os parâmetros exigidos pelo órgão regulador norte-americano (*states' minimum net worth standards*). Tais parâmetros não foram publicados. Embora os autores se ofereçam a disponibilizar informação sobre os mesmos, em contato, por correio eletrônico, o autor Yaw Mensah se lamentou por não dispor mais de tal banco de dados, alegando ter trocado de computador e não ter feito *back-up* do arquivo. Outros trabalhos que investigam o impacto da regulação na escolha de práticas contábeis são: Moyer (1990), Gaver e Paterson (2000) e Bowman e Navissi (2003), mas não associam a escolha de práticas contábeis com parâmetros econômico-financeiros específicos.

A segregação de Ha3 em seis hipóteses (Ha3-1 a Ha3-6) decorre do fato de as OPS não necessariamente conseguirem (ou não terem o interesse de) gerenciar suas informações contábeis para atingir, simultaneamente, a todos os parâmetros na mesma intensidade. Afinal, cada indicador analisado em Ha3 é um parâmetro (*threshold*) diferente do outro. Portanto, Ha3 compreende as seguintes hipóteses:

- Ha3-1: As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Geral (LG) estabelecido pela ANS;
- Ha3-2: As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Corrente (LC) estabelecido pela ANS;
- Ha3-3: As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Relação entre as Fontes de Recursos (RFR) estabelecido pela ANS;
- Ha3-4: As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Retorno do Patrimônio Líquido (RPL) estabelecido pela ANS;
- Ha3-5: As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Índice Combinado (COMB) estabelecido pela ANS;
- Ha3-6: As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para evitar reportar Passivo a Descoberto.

O quadro 6 resume as hipóteses de pesquisa investigadas no presente capítulo.

Quadro 6 - Hipóteses de Pesquisa

Ha1:	As OPS Brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para evitar reportar prejuízo.
Ha2:	As OPS Brasileiras “gerenciam” os seus resultados contábeis para sustentar o desempenho recente.
Ha3:	As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir os parâmetros estabelecidos pela ANS.
Ha3-1:	As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Geral (LG) estabelecido pela ANS.
Ha3-2:	As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Corrente (LC) estabelecido pela ANS.
Ha3-3:	As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Relação entre as Fontes de Recursos (RFR) estabelecido pela ANS.
Ha3-4:	As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Retorno do Patrimônio Líquido (RPL) estabelecido pela ANS.
Ha3-5:	As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Índice Combinado (COMB) estabelecido pela ANS.
Ha3-6:	As OPS Brasileiras “gerenciam” as suas informações contábeis para evitar reportar Passivo a Descoberto.

Cada uma dessas hipóteses é investigada para quatro grupos de OPS. Um grupo é formado por todas as OPS (independente do porte), outro formado somente pelas OPS de pequeno porte (com até 20.000 beneficiários), outro formado somente pelas OPS de médio porte (com mais de 20.000 beneficiários e menos de 100.000 beneficiários) e, finalmente, outro formado somente pelas OPS de grande porte (com mais de 100.000 beneficiários). Esses portes são definidos pela ANS que, assim, classifica as OPS.

5.2 Características do Banco de Dados

O banco de dados contábeis referente às Operadoras de Planos de Assistência à Saúde (OPS) foi obtido junto à Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), conforme Memorando ANS/MS nº 89/04, contemplando informações contábeis trimestrais (desde o 1º trimestre de 2001 até o último trimestre de 2003) disponibilizadas eletronicamente pelas OPS à ANS, por intermédio do Documento de Informações Periódicas (DIOPS); o número de beneficiários no 4º trimestre de 2003 informado pelas OPS à ANS, também eletronicamente, por intermédio do Cadastro de Beneficiários (CADOP); a classificação das operadoras, consoante os atos societários (contrato ou estatuto social e alterações) arquivados pelas OPS na ANS e processados eletronicamente por meio do DIOPS.

As informações contábeis tiveram que ser uniformizadas porque o DIOPS do 1º trimestre de 2003 (e seguintes) teve seu *layout* melhorado, comparando com aquele vigente até o 4º trimestre de 2002. Portanto, as rubricas das contas foram uniformizadas, por exemplo, até o último trimestre de 2002 (2002-4) a conta na qual o saldo de disponível era evidenciado tinha a seguinte rubrica “DISPONIVEL”, a partir do primeiro trimestre de 2003 (2003-1) essa rubrica foi alterada para “Disponível”. Essa uniformização foi necessária para que as planilhas de cálculos e os *softwares* estatísticos reconhecessem a mesma conta como uma única variável.

Além disso, o DIOPS ficou mais analítico a partir de 2003-1, com a criação de subcontas, como o desmembramento da conta do Ativo Permanente Imobilizado – “Bens Móveis” (vigente de 2001-1 a 2002-4) em duas subcontas “Bens Móveis – Hospitalares” e “Bens Móveis – Não Hospitalares”. O fato de o DIOPS ter ficado mais analítico não afetou a análise, uma vez que foi utilizada a estrutura menos analítica (vigente até 2002-4).

Após a uniformização do plano de contas, correspondente à estrutura do DIOPS, e antes de se depurar o banco de dados, dispunha-se de 18.826 observações (empresa/trimestre), assim distribuídas de acordo com a competência da informação contábil (tabela 1); com a classificação da OPS (tabela 2) e com o número de beneficiários (porte) da OPS na última competência informada (tabela 3).

Tabela 1 - Distribuição das OPS por trimestre - Banco de Dados Original

COMPETÊNCIA	OPS	OPS %
2001-1	1.988	10,6%
2001-2	1.779	9,4%
2001-3	1.741	9,2%
2001-4	1.718	9,1%
2002-1	1.654	8,8%
2002-2	1.617	8,6%
2002-3	1.591	8,5%
2002-4	1.530	8,1%
2003-1	1.366	7,3%
2003-2	1.351	7,2%
2003-3	1.307	6,9%
2003-4	1.184	6,3%
Total	18.826	100,0%

Pela tabela 1, constata-se que as informações de que dispõe a ANS se distribuem de forma suavemente decrescente ao longo dos doze trimestres, com uma maior concentração no primeiro trimestre de 2001 (2001-1), e menor no trimestre mais recente (2003-4). Esse comportamento decrescente de observações ao longo do tempo pode ser explicado por três razões que se complementam:

- O fechamento de algumas OPS que não conseguiram suportar o ônus da regulação (exigência de liquidez e solvência; estabelecimento de rol de procedimentos mínimos a serem disponibilizados aos beneficiários; o controle de preços que só permite reajustes anuais em percentual estabelecido pela ANS; e a cobrança da Taxa de Saúde Suplementar, uma taxa cobrada pela ANS para exercer suas atribuições);
- No início da exigência do DIOPS (2001-1), algumas OPS não obrigadas a adotar o plano de contas padrão da ANS (PCP, instituído pela Resolução da Diretoria Colegiada – RDC nº 38/2000) e conseqüentemente não obrigadas a prestar informações econômico-

financeiras, na dúvida se deveriam prestar essas informações ou não, prestaram mesmo que desobrigadas, como é o caso das Autogestões Patrocinadas;

— Associado às duas razões já apresentadas, principalmente à primeira, o decréscimo de observações ao longo do tempo, também, é consequência das barreiras impostas pela ANS à entrada de novas OPS no mercado. Exemplo dessas barreiras foi a exigência de capital mínimo (em regra de R\$ 3 milhões) e ativos garantidores integrais para as entrantes, enquanto que para as incumbentes, até 2007, só serão exigidos 30% disso.

Pela tabela 2, constata-se que 76,7% das informações foram prestadas por empresas que efetivamente sofrem o acompanhamento econômico-financeiro pela ANS, em função do risco por elas assumido e do impacto social que a insolvência dessas empresas pode causar no sistema brasileiro de saúde e à poupança popular; essas empresas são classificadas como: Medicina de Grupo, Odontologia de Grupo, Cooperativa Médica, Cooperativa Odontológica e Filantrópicas. Uma quantidade significativa de empresas não informou sua classificação (15,7%) e o restante das observações (7,6%) se referem a empresas que não precisavam informar o DIOPS (Autogestão Patrocinada) ou que tinham dúvidas quanto a essa obrigatoriedade pelo fato de não sofrerem um acompanhamento tão intenso por parte da ANS, em função do baixo risco que assumem e do baixo impacto que sua insolvência pode causar à economia e saúde da população nacional (Administradora de Plano, Administradora de Serviço e Autogestão Não-Patrocinada).

Tabela 2 - Distribuição das OPS por classificação - Banco de Dados Original⁶⁹

CLASSIFICAÇÃO	OPS	OPS %
Não Informado	2.954	15,7%
Administradora de Planos	23	0,1%
Autogestão Não Patrocinada	999	5,3%
Autogestão Patrocinada	398	2,1%
Cooperativa Médica	2.503	13,3%
Cooperativa odontológica	1.696	9,0%
Filantropia	1.393	7,4%
Medicina de Grupo	5.597	29,7%
Odontologia de Grupo	3.263	17,3%
Total	18.826	100,0%

⁶⁹ A diferença de 0,1% no somatório da coluna de percentual decorre de arredondamento.

A ANS classifica as OPS, de acordo com o número de beneficiários, em pequeno porte (até 20.000 beneficiários), médio porte (de 20.001 a 100.000 beneficiários) e em grande porte (mais que 100.000 beneficiários). Essa classificação não tem outra razão senão definir o rigor das exigências realizadas, de forma que quanto maior o porte, mais rigorosas são as exigências e mais célere é o acompanhamento das informações econômico-financeiras. Pela tabela 3, a maior concentração de observações é de empresas de pequeno porte, e uma quantidade considerável de empresas (15,6%) não teria informado seu número de beneficiários.

Tabela 3 - Distribuição das OPS por porte - Banco de Dados Original

N BENEFICIÁRIOS	OPS	OPS %
não informado	2.939	15,6%
até 20.000	12.740	67,7%
de 20.001 a 100.000	2.670	14,2%
mais de 100.000	477	2,5%
Total	18.826	100,0%

Algumas das 18.826 observações continham inconsistências com relação às informações contábeis, de forma que foram excluídas da análise, restando somente 11.069 observações.

As principais inconsistências decorrentes de erros de preenchimento do DIOPS foram:

- O total do Ativo não coincidia com o total do Passivo mais o Patrimônio Líquido;
- Os saldos das contas devedoras e/ou das contas credoras, do Balanço Patrimonial, foram informados com o sinal negativo;
- Os saldos das contas patrimoniais e/ou de resultado foram informados com valor zero;
- Não foram informados os saldos das contas patrimoniais e/ou de resultado;
- Os saldos das contas de resultado não foram informados de forma cumulativa a cada trimestre de um mesmo ano.

Além disso, algumas OPS que não haviam informado o número de beneficiários (2.939) e a classificação (2.954) no banco de dados original, tiveram essas informações preenchidas mediante informação adicional obtida junto à ANS, portanto, não foram inicialmente descartadas da análise.

Mensah *et al.* (1994), também, encontraram problema semelhante com o banco de dados composto por OPS estadunidenses.

Embora, de acordo com o *American International Healthcare*, o banco de dados cobriria todas as OPS do mercado [estadunidense], algumas informações prestadas pelas OPS estavam incompletas. Conseqüentemente, alguns campos relativos a diversas OPS, para algumas das observações analisadas, estavam em branco. No conjunto, eram 616, 698, 680 e 520 OPS para cada um dos anos de 1986 a 1989, respectivamente. Desse total, entretanto, somente 455 OPS apresentaram informações contábeis completas para o período compreendido entre 1987 e 1989; presume-se que a descontinuidade seja decorrente de fusões, insolvência e outros fatores. Dessas 455, somente 382 OPS reconheceram o IBME [IBNR / despesas com eventos] durante esse período e disponibilizaram informação quanto ao número de beneficiários, informações necessárias à análise proposta neste estudo (MENSAH *et al.*, 1994, p. 81).⁷⁰

Salles (2004) apresenta as dificuldades encontradas pelas OPS brasileiras de pequeno porte para se adaptarem ao Plano de Contas Padrão.

Após a depuração do banco de dados, as 11.069 observações restantes encontram-se assim distribuídas de acordo com a competência da informação contábil (tabela 4); com a classificação da OPS (tabela 6) e com o número de beneficiários (porte) da OPS na última competência informada (tabela 8).

Tabela 4 - Distribuição das OPS por trimestre - Banco de Dados Depurado

COMPETÊNCIA	OPS	OPS %
2001-1	1.192	10,8%
2001-2	884	8,0%
2001-3	850	7,7%
2001-4	844	7,6%
2002-1	1.212	10,9%
2002-2	893	8,1%
2002-3	865	7,8%
2002-4	843	7,6%
2003-1	1.097	9,9%
2003-2	829	7,5%
2003-3	805	7,3%
2003-4	755	6,8%
Total	11.069	100,0%

⁷⁰ Livre tradução de: “*Although, according to American International Healthcare, the database covers all HMOs in the industry, HMO filings with the state regulatory agencies are sometimes incomplete. Thus, there are missing fields in the database for many HMOs who may have data in other fields for some years. Altogether, there were 616, 698, 680, and 520 HMOs for years 1986 to 1989 on the database. Of this total, however, only 455 HMOs had complete financial statement data over the years 1987 to 1989; the discontinuities presumably exist because of mergers, failures, and other sources of turnover. Of this 455, only 382 HMOs were accruing IBMEs over this period and had the enrollment data needed for the analysis proposed for this study.*”

A preponderância de informações no primeiro trimestre de cada ano (2001-1, 2002-1 e 2003-1) em comparação com os demais trimestres dos respectivos anos, evidenciada na tabela 4, é consequência do fato de algumas empresas não terem preenchido os saldos das contas de resultado cumulativamente no DIOPS. Portanto, dessas empresas só se pode aproveitar as informações referentes ao primeiro trimestre de cada ano, o que pode ser constatado na tabela 5, que apresenta os trimestres 2, 3 e 4 de cada ano como tendo as maiores diminuições percentuais, comparando com o primeiro trimestre dos respectivos anos.

Tabela 5 - Comparação do Banco de Dados Original x Depurado – OPS por trimestre

COMPETÊNCIA	ORIGINAL	DEPURADO	VARIAÇÃO	VARIAÇÃO%
2001-1	1.988	1.192	(796)	-40,0%
2001-2	1.779	884	(895)	-50,3%
2001-3	1.741	850	(891)	-51,2%
2001-4	1.718	844	(874)	-50,9%
2002-1	1.654	1.212	(442)	-26,7%
2002-2	1.617	893	(724)	-44,8%
2002-3	1.591	865	(726)	-45,6%
2002-4	1.530	843	(687)	-44,9%
2003-1	1.366	1.097	(269)	-19,7%
2003-2	1.351	829	(522)	-38,6%
2003-3	1.307	805	(502)	-38,4%
2003-4	1.184	755	(429)	-36,2%
Total	18.826	11.069	(7.757)	-41,2%

Das 11.069 observações restantes após a depuração do banco de dados, 94% são empresas que efetivamente sofrem o acompanhamento econômico-financeiro da ANS (Medicina de Grupo, Odontologia de Grupo, Cooperativa Médica, Cooperativa Odontológica e Filantrópicas).

Tabela 6 - Distribuição das OPS por classificação - Banco de Dados Depurado

CLASSIFICAÇÃO	OPS	OPS %
Administradora de Planos	26	0,2%
Administradora de Serviços	29	0,3%
Autogestão Não Patrocinada	584	5,3%
Autogestão Patrocinada	10	0,1%
Cooperativa Médica	2.352	21,2%
Cooperativa Odontológica	1.090	9,8%
Filantropia	998	9,0%
Medicina de Grupo	3.856	34,8%
Odontologia de Grupo	2.124	19,2%
Total	11.069	100,0%

Algumas das OPS que não haviam informado a classificação, tiveram essa informação preenchida em consonância com outras informações obtidas junto à ANS, daí porque na tabela 6 surgiu a classificação “Administradora de Serviços”⁷¹ (que não aparecia na tabela 3), e o número de “Administradora de Planos” aumentou, o que é demonstrado na tabela 7.

Analisando as tabelas 5 e 7 conjuntamente, verifica-se que um número significativo de empresas, principalmente de Autogestão Patrocinada, prestou informações assim que o DIOPS foi implementado (2001-1), mas, como não adotaram o plano de contas padrão da ANS (PCP – RDC 38/00), as informações contábeis prestadas eram inconsistentes.

Tabela 7 - Comparação do Banco de Dados Original x Depurado – OPS por classificação

CLASSIFICAÇÃO	ORIGINAL	DEPURADO	VARIAÇÃO	VARIAÇÃO%
Não Informado	2.954	0	(2.954)	-100,0%
Administradora de Planos	23	26	3	13,0%
Administradora de Serviços	-	29	29	#DIV/0!
Autogestão Não Patrocinada	999	584	(415)	-41,5%
Autogestão Patrocinada	398	10	(388)	-97,5%
Cooperativa Médica	2.503	2.352	(151)	-6,0%
Cooperativa odontológica	1.696	1.090	(606)	-35,7%
Filantropia	1.393	998	(395)	-28,4%
Medicina de Grupo	5.597	3.856	(1.741)	-31,1%
Odontologia de Grupo	3.263	2.124	(1.139)	-34,9%
Total	18.826	11.069	(7.757)	-41,2%

Mesmo após a depuração, as OPS de pequeno porte (até 20.000 beneficiários) correspondem à maior parte da amostra (tabela 8).

Tabela 8 - Distribuição das OPS por número de beneficiários - Banco de Dados Depurado

N BENEFICIÁRIOS	OPS	OPS %
não informado	678	6,1%
até 20.000	7.735	69,9%
de 20.001 a 100.000	2.231	20,2%
mais de 100.000	425	3,8%
Total	11.069	100,0%

Entretanto, a tabela 9 apresenta indícios de que o porte das empresas afeta a qualidade das informações disponibilizadas no DIOPS, como uma *proxy* da qualidade do profissional que

⁷¹ A Administradora de Serviços é uma entidade que oferece exclusivamente produtos de cartão-desconto e resgate. Produtos com os quais a ANS passou a se preocupar mais recentemente, e que ainda não se encontram efetivamente regulamentados.

presta serviço para essas empresas. Afinal, foram as empresas de pequeno porte que mais apresentaram informações não aproveitáveis, ao passo que, proporcionalmente ao número de observações, as empresas de grande porte foram as que menos prestaram informações com essa característica. Essa constatação é coerente com o objeto da pesquisa de Salles (2004), que investiga as dificuldades enfrentadas pelas OPS de pequeno porte para se adequarem às exigências do Plano de Contas Padrão.

Tabela 9 - Comparação do Banco de Dados Original x Depurado – OPS por número de beneficiários

N BENEFICIÁRIOS	ORIGINAL	DEPURADO	VARIAÇÃO	VARIAÇÃO%
não informado	2.939	678	(2.261)	-76,9%
até 20.000	12.740	7.735	(5.005)	-39,3%
de 20.001 a 100.000	2.670	2.231	(439)	-16,4%
mais de 100.000	477	425	(52)	-10,9%
Total	18.826	11.069	(7.757)	-41,2%

Das 11.069 observações obtidas após a depuração do banco de dados (exclusão das inconsistências), desconsideraram-se as observações referentes às OPS que não informaram o número de beneficiários e as observações referentes às Autogestões (patrocinadas ou não) e às Administradoras (de planos e/ou de serviços); conseqüentemente trabalhou-se com 9.805 observações (empresa/trimestre), assim distribuídas pela classificação (tabela 10) e pelo porte (tabela 11).

Tabela 10 - Composição do banco de dados efetivamente utilizado – por classificação das OPS

CLASSIFICAÇÃO	OPS	OPS %
Medicina de Grupo	3.721	37,95%
Odontologia de Grupo	2.033	20,73%
Cooperativa Médica	2.010	20,50%
Cooperativa Odontológica	1.043	10,64%
Filantropia	998	10,18%
Total	9.805	100,00%

Tabela 11 - Composição do banco de dados efetivamente utilizado – por porte das OPS

PORTE	OPS	OPS %
Pequeno Porte (até 20.000)	7.200	73,43%
Médio Porte (de 20.001 a 100.000)	2.188	22,32%
Grande Porte (mais de 100.000)	417	4,25%
Total	9.805	100,00%

A exclusão das Autogestões e das Administradoras da amostra se justifica pela intuição⁷² de que essas OPS têm menos incentivo para gerenciar seus resultados contábeis que as demais OPS, pelo menos no que tange à necessidade de se atingirem os parâmetros exigidos pela ANS. Afinal, a ANS é, substancialmente, mais rigorosa ao analisar as demonstrações contábeis das Medicinas de Grupo e Odontológicas e das Cooperativas Médicas e Odontológicas, e, ainda, das Filantrópicas, que ao analisar o desempenho das Autogestões e Administradoras, que assumem menor risco e cujo impacto social de eventual insolvência é entendido pela ANS como relativamente reduzido.

A exclusão das OPS que não informaram o número de beneficiários se justifica pela necessidade de se analisarem as OPS em grupos delimitados pelo porte. Afinal, a ANS é mais rigorosa com OPS de grande porte que com OPS de pequeno porte. Conseqüentemente, espera-se que aquelas tenham mais incentivos de gerenciar suas informações contábeis para atingir os parâmetros exigidos pela ANS que as OPS de pequeno porte.

No tocante à abordagem de análise do gerenciamento da informação contábil, por parte das operadoras de planos de assistência à saúde (OPS) para atender aos parâmetros exigidos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), adota-se a abordagem da distribuição de frequência (MCNICHOLS, 2000), analisado e desenvolvido nas próximas seções deste capítulo.

O estudo de modelação não é desenvolvido na presente pesquisa, uma vez que o banco de dados obtido junto à ANS não contém as variáveis necessárias para empreender tal abordagem, por exemplo:

— A estrutura do DIOPS (vigente durante os exercícios de 2001 e 2002) exigia que as OPS informassem o Ativo Permanente Imobilizado pelo valor líquido, e o saldo da conta Depreciação Acumulada de Imobilizado era somado aos saldos de Provisão para Perdas em Investimentos e Amortização Acumulada do Ativo Diferido: isso dificulta o estudo de modelação que necessita do valor bruto do imobilizado (*gross property, plant and equipment*) e da Despesa de Depreciação;

⁷² Embora não seja de praxe evidenciar as intuições nos relatórios das pesquisas acadêmicas, cabe ressaltar que essa intuição foi desenvolvida com base na experiência por mim obtida enquanto analista da ANS, como um dos responsáveis pelo acompanhamento econômico-financeiro das OPS.

- As OPS com Ativo total inferior a um milhão de reais são dispensadas de elaborar a Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos (DOAR) e, mesmo assim, a DOAR, quando obrigatoriamente divulgada, não é disponibilizada eletronicamente no DIOPS, nem no portal da ANS, simplesmente publicada em jornal de “grande” circulação: isso inviabiliza o que poderia ser uma alternativa para se obter informação quanto ao valor da Despesa de Depreciação;
- As OPS não são obrigadas a elaborar a Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC): o que dificulta a identificação do fluxo de caixa das atividades operacionais.

Uma alternativa à não apresentação da DFC seria o cálculo indireto do fluxo de caixa operacional, com base nas informações disponíveis na DRE e na variação das contas patrimoniais. Entretanto, a dificuldade para se obter o valor da Despesa de Depreciação inviabiliza o cálculo indireto do fluxo de caixa operacional. Além disso, mesmo que fosse viável empreender tal cálculo, a literatura de gerenciamento de resultados apresenta como não robusta a conclusão obtida da regressão quando se utiliza o fluxo de caixa operacional apurado dessa forma. Afinal, se as acumulações (*accruals*) correspondem à diferença entre o lucro e o fluxo de caixa operacional, ao se obter o fluxo de caixa operacional mediante a dedução de algumas despesas (como a de depreciação) do lucro do período, estar-se-ia supondo que tais despesas e que tal lucro não haveriam sido gerenciados, conseqüentemente, haveria uma correlação entre as acumulações discricionárias e o fluxo de caixa operacional, o que mitigaria o poder explanatório dos coeficientes da regressão.

5.3 Estudo Descritivo e Inferencial

Esse estudo descritivo consiste numa abordagem baseada na estatística descritiva das diferenças entre o valor de uma variável (divulgado pela OPS) e o parâmetro (*threshold*) dessa variável exigido pela ANS, para cada hipótese apresentada no quadro 6. A abordagem inferencial decorre do desenvolvimento de um teste de hipótese para prever o comportamento das OPS. Adota-se, portanto, uma metodologia semelhante à desenvolvida por Burgstahler e Dichev (1997) e adotada por Degeorge *et al.* (1999) e Abarbanell e Lehavy (2003a), entretanto, sem se incorrer na crítica apresentada por Martinez (2001, p. 54): “um dos pontos críticos desses estudos é a inexistência de teoria que justifique a preocupação dos

gestores das empresas em atingir determinados pontos de referência”. Afinal, os “pontos de referência” utilizados na presente pesquisa (ver o quadro 6 e a tabela 13) são os parâmetros efetivamente adotados pela ANS no monitoramento da situação econômico-financeira das OPS.

5.3.1 Variáveis analisadas no Estudo Descritivo e Inferencial

A ANS acompanha o desempenho econômico-financeiro das OPS (principalmente daquelas classificadas como Medicina de Grupo, Odontologia de Grupo, Cooperativa Médica, Cooperativa Odontológica e Filantrópicas), com o objetivo de identificar quais empresas: podem continuar funcionando normalmente, isto é, se apresentarem uma satisfatória situação econômico-financeira – o que os analistas da ANS chamam de “saúde financeira”; necessitam de acompanhamento mediante a instauração de um plano de recuperação, se apresentarem uma situação econômico-financeira pouco satisfatória – o que os analistas da ANS chamam de “desvio leve”; apresentam viés de descontinuidade, o que leva à instauração de procedimentos de direção fiscal e/ou técnica podendo acarretar até a liquidação ou falência da OPS, se a situação econômico-financeira for classificada como “desvio grave”.

A situação econômico-financeira, portanto, é verificada por meio da análise das informações contábeis prestadas pelas OPS, eletronicamente através do DIOPS, e por outras informações contábeis solicitadas pelos analistas da ANS. Tal investigação consiste numa típica análise das demonstrações contábeis, na qual são desenvolvidas a Análise Vertical, a Análise Horizontal e a Análise por Indicadores. A conclusão quanto à situação econômico-financeira se baseia substancialmente na análise da estrutura do resultado, obtida pela análise vertical (medida neste trabalho por Ha1 e Ha3-5), na análise do comportamento do resultado e do patrimônio líquido, obtida pela análise horizontal (medida neste trabalho por Ha2 e Ha3-6) e pela análise por indicadores (Ha3-1 a Ha3-5), sendo os seguintes os indicadores mais utilizados, e os respectivos parâmetros (tabela 12).

A diversidade de indicadores é justificada pelo fato de, até o momento, não se ter desenvolvido na ANS um estudo de modelação para discriminar as OPS em “saúde financeira”, “desvio leve” e “desvio grave”, como um termômetro de previsão de insolvência. A rigor, adaptaram às OPS os métodos adotados pela SUSEP na regulação das seguradoras. Conseqüentemente, para concluir quanto à situação econômico-financeira das OPS, os

analistas são orientados a calcular, no mínimo, os dez indicadores apresentados na tabela 12 e a desenvolver as análises vertical e horizontal. Ressalte-se que esses parâmetros (efetivamente adotados pela ANS) são passíveis de críticas, o que não é feito no presente trabalho, por não ser este o objetivo.

Tabela 12 - Indicadores econômico-financeiros e respectivos parâmetros utilizados pela ANS

Indicadores	Sigla	Tradicional	Aplicável às OPS	Parâmetro	Erro
Liquidez Geral	LG	$\frac{AC + RLP}{PC + ELP}$	$\frac{AC + RLP}{PT + PC + ELP}$	1	LG – 1
Liquidez Corrente	LC	$\frac{AC}{PC}$	$\frac{AC}{PT + PC}$	1	LC – 1
Imobilização do Patrimônio Líquido	IPL	$\frac{\text{Imobilizado}}{PL}$	Idêntico ao tradicional	1	1 – IPL
Relação entre as Fontes de Recursos	RFR	$\frac{PC + ELP}{PL}$	$\frac{PT + PC + ELP}{PL}$	2,5	2,5 – RFR
Retorno do Patrimônio Líquido	RPL	$\frac{LL}{PL}$	Idêntico ao tradicional	0,12 (*)	RPL – 0,12 (*)
Índice de Despesas Médico-Assistenciais	IDMA	Não aplicável	$\frac{EIL}{CL}$	0,7	0,7 – IDMA
Índice de Despesas Administrativas	IDA	Não aplicável	$\frac{DA}{CL}$	0,2	0,2 – IDA
Índice de Despesas Comerciais	IDC	Não aplicável	$\frac{DC}{CL}$	0,12	0,12 – IDC
Índice Combinado	COMB	Não aplicável	$\frac{EIL + DA + DC}{CL}$	1,1	1,1 – COMB
Índice Geral de Operação	IGO	Não aplicável	$W \times \frac{LC}{\frac{EIL + DC}{CL}}$	1	IGO – 1

Observação à tabela 12: (*) parâmetro do RPL (0,12) é ajustado ao número de trimestres decorridos ao longo do ano, assim, o parâmetro do RPL para o primeiro trimestre é 0,03; para o 2º trimestre é 0,06; para o 3º trimestre é 0,09; e para o 4º trimestre é 0,12, em que: AC = Ativo Circulante; CL = Contraprestações Líquidas (corresponde aos Prêmios Líquidos de uma seguradora e à Receita Líquida de uma firma qualquer); DA = Despesas Administrativas; DC = Despesas de Comercialização; EIL = Despesas com Eventos Indenizáveis Líquidos (corresponde à Despesa com Sinistros de uma seguradora e ao Custo dos Produtos Vendidos de uma fábrica); ELP = Exigível a Longo Prazo; LL = Lucro Líquido; PC = Passivo Circulante; PL = Patrimônio Líquido; PT = Provisões Técnicas Atuariais; RLP = Realizável a Longo Prazo; W = fator de ponderação que associa a segmentação da OPS com sua região de atuação, este fator é dado pela RDC 77/2001.

Com relação ao presente estudo, os nove primeiros indicadores foram calculados para cada uma das 9.805 observações (OPS/trimestre) consideradas após a depuração do banco de dados e exclusão das OPS não relevantes ao presente estudo. Portanto, o único indicador não calculado foi o Índice Geral de Operação (IGO), por duas razões:

- Não se conseguiu obter da ANS informações quanto à segmentação nem quanto à região de atuação das OPS, conseqüentemente, não foi possível determinar a variável W;
- Diversas OPS confundiram a contabilização das Despesas de Comercialização com a das Despesas de Administração. Como o IGO não leva em consideração as Despesas Administrativas, tal confusão poderia distorcer o cálculo do IGO mesmo se as informações necessárias para se determinar o W fossem disponibilizadas.

Embora calculado para todas as 9.805 observações, o indicador Retorno do Patrimônio Líquido (RLP), foi desconsiderado com relação às OPS que apresentaram Passivo a Descoberto no trimestre.

Embora o indicador Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL) tenha sido calculado, não foi analisado na presente pesquisa porque seria necessário segregar a amostra em OPS com rede própria hospitalar e OPS sem rede própria hospitalar. Ocorre que informações necessárias a essa segregação não foram disponibilizadas pela ANS.

Além disso, os indicadores Índice de Despesa Médico-Assistencial (IDMA), Índice de Despesa Administrativa (IDA) e Índice de Despesa de Comercialização (IDC), embora calculados, não foram considerados na presente análise porque diversas OPS classificaram suas despesas ora somente como médico-assistenciais, ora somente como administrativas e ora somente como comerciais. Esse fato não permite interpretar esses indicadores isoladamente. Entretanto, isso não prejudicou a presente análise, que se ateve ao Índice Combinado (COMB), não vulnerável a tal erro de classificação contábil por considerar o somatório das três despesas em seu numerador.

Considerando essas peculiaridades do banco de dados e a necessidade de se verificar a estrutura do resultado, o comportamento do lucro e do patrimônio líquido (que os analistas da ANS fazem pela análise horizontal) e dos indicadores, a tabela 13 associa as variáveis analisadas no presente estudo com as respectivas hipóteses de pesquisa:

Tabela 13 - Indicadores econômico-financeiros e respectivos parâmetros analisado nesta pesquisa

Hipótese	Indicadores	Sigla	Fórmula	Parâmetro	Variável
Ha1	Valor do Lucro	LUCRO		0	LUCRO
Ha2	Variação do Lucro	VLUCRO	$\text{Lucro}_t - \text{Lucro}_{t-4} (**)$	0	VLUCRO
Ha3-1	Liquidez Geral	LG	$\frac{AC + RLP}{PT + PC + ELP}$	1	ELG = LG – 1
Ha3-2	Liquidez Corrente	LC	$\frac{AC}{PT + PC}$	1	ELC = LC – 1
Ha3-3	Relação entre as Fontes de Recursos	RFR	$\frac{PT + PC + ELP}{PL}$	2,5	ERFR = 2,5 – RFR
Ha3-4	Retorno do Patrimônio Líquido	RPL	$\frac{LL}{PL}$	0,12 (*)	ERPL = RPL – 0,12 (*)
Ha3-5	Índice Combinado	COMB	$\frac{EIL + DA + DC}{CL}$	1,1	ECOMB = 1,1 – COMB
Ha3-6	Valor do PL	PL		0	PL

Observação à tabela 13: (*) O parâmetro do RPL (0,12) é ajustado ao número de trimestres decorridos ao longo do ano, assim, o parâmetro do RPL para o primeiro trimestre é 0,03; para o 2º trimestre é 0,06; para o 3º trimestre é 0,09; e para o 4º trimestre é 0,12; (**) Para anular o efeito de eventual sazonalidade e da acumulação dos saldos das contas de resultado, o parâmetro VLUCRO mede a diferença do lucro de um trimestre (t) em relação ao mesmo trimestre do ano anterior (t-4); em que: AC = Ativo Circulante; CL = Contraprestações Líquidas (corresponde aos Prêmios Líquidos de uma seguradora e à Receita Líquida de uma firma qualquer); DA = Despesas Administrativas; DC = Despesas de Comercialização; EIL = Despesas com Eventos Indenizáveis Líquidos (corresponde à Despesa com Sinistros de uma seguradora e ao Custo dos Produtos Vendidos de uma fábrica); ELP = Exigível a Longo Prazo; LL = Lucro Líquido; PC = Passivo Circulante; PL = Patrimônio Líquido; PT = Provisões Técnicas Atuariais; RLP = Realizável a Longo Prazo; t = trimestre.

5.3.2 Teste de Hipótese

O estudo inferencial é baseado no teste de hipótese, em que a hipótese nula (H_0) é que as OPS não “gerenciam” suas informações contábeis para atingir determinado parâmetro, conseqüentemente, a hipótese alternativa (H_a) é que as OPS “gerenciam” suas informações contábeis. A rigor, essas hipóteses foram apresentadas no quadro 6 (item 5.1 deste capítulo).

As hipóteses são verificadas mediante um Teste t de Student modificado por Degeorge *et al.* (1999). O Teste t tradicional, enquanto um teste de duas amostras, é usado “para decidir se as médias de duas populações são iguais” (STEVENSON, 1981, p. 240). Degeorge *et al.* (1999, p. 30-32) modificaram o Teste t para decidir se a média da diferença de dois intervalos da distribuição de freqüência de uma determinada amostra é igual a média das diferenças dos demais intervalos dessa mesma distribuição de freqüência.

A rigor, trata-se de um teste de hipótese para uma descontinuidade numa distribuição univariada.

Seja X uma variável aleatória que se esteja interessado em estudar.⁷³ Logo, as hipóteses que se deseja testar são:

- H_0 : A função de densidade de probabilidade de X , $f(x)$, é *smooth* em T e
- H_a : A função de densidade de probabilidade de X , $f(x)$, não é *smooth* em T (um parâmetro determinado, *threshold*)⁷⁴, isto é, tem uma descontinuidade em T .

Na presente análise, a rejeição da Hipótese Nula (H_0) e, portanto, a aceitação da Hipótese Alternativa (H_a), implica que de acordo à variável X deve-se aceitar a hipótese que as OPS “gerenciam” suas informações contábeis.

Dada uma amostra de tamanho M ($<N$), pode-se construir intervalos de seguinte tipo: $[x_{(0)}, x_{(1)}] \cdots [x_{(M-1)}, x_{(M)}]$ tal que cada elemento da amostra pertença a algum dos M intervalos.

Os M intervalos tiveram sua amplitude determinada mediante o critério apresentado por Scott *apud* Thomas *et al.* (2004, p. 9, nota 13), segundo o qual, a largura do intervalo deve ser positivamente relacionada com a variabilidade dos dados e negativamente relacionada ao número de observações, portanto, utilizou-se a fórmula $2(IQR)N^{-1/3}$, na qual IQR é a amplitude interquartílica (*inter-quartile range*) e N é o número de observações.⁷⁵

Depois de definir os M intervalos, calculou-se a proporção de observações que pertencem a cada intervalo, o que foi denotado por $p(x)$. Note-se que as proporções $p(x)$ são estimativas de $f(x)$ em $x_{(0)}, x_{(1)}, \dots, x_{(M-1)}$.

⁷³ As variáveis X são apresentadas na tabela 13.

⁷⁴ Os parâmetros T , também, são apresentados na tabela 13.

⁷⁵ DeGeorge *et al.* (1999, p. 18), citando Scott, também utilizaram esse mesmo modelo para determinar a largura dos intervalos dos histogramas. Enquanto Abarbanell e Leheavy (2003a) não demonstram como determinaram tal largura.

Seja R_T uma vizinhança ao redor de $x_{(T)}$, tal que $R_T = \{x_{(i)} : i \in [T-r, T+r]\}$. Em que H_0 , a distribuição de $\Delta p(x_{(i)})$ será homogênea.

Utilizando as observações $\Delta p(x_{(i)})$ associadas à R_T , excluindo $\Delta p(x_{(T)})$, calculou-se a seguinte estatística t:

$$\tau_T = \frac{\Delta p(x_{(T)}) - \underset{\substack{x_{(i)} \in R_T \\ i \neq T}}{\text{média}}(\Delta p(x_{(i)}))}{d.p.(\Delta p(x_{(i)}))_{\substack{x_{(i)} \in R_T \\ i \neq T}}}$$

Logo, comparando-se τ_T com o valor critico bicaudal⁷⁶, $t_{(n-1)}^{\alpha\%(2\text{-tailed})}$, de uma distribuição t com (n-1) graus de liberdade ao $\alpha\%$ de nível de significância, depreende-se:

- Se $|\tau_T| > t_{(n-1)}^{\alpha\%(2\text{-tailed})}$, então rejeita-se H_0 e, portanto, pode-se concluir que as OPS “gerenciam” suas informações contábeis.
- Se $|\tau_T| \leq t_{(n-1)}^{\alpha\%(2\text{-tailed})}$, então aceita-se H_0 e, portanto, pode-se concluir que as OPS “não gerenciam” as suas informações contábeis com relação à variável X para atingir o parâmetro T.

Uma premissa implícita neste teste de hipótese é que $\Delta p(x_{(i)})$ em R_T tem função de distribuição Normal. Logo, é valido se perguntar o que acontece com o teste quando não é satisfeita esta condição de normalidade. É possível mostrar que quando esta hipótese não é satisfeita incrementa-se o erro tipo 2 do teste, ou seja, incrementa-se a probabilidade de aceitar H_0 quando ela na verdade é falsa. Assim, ainda quando a hipótese de normalidade não é satisfeita, se $|\tau_T| > t_{(n-1)}^{\alpha\%(2\text{-tailed})}$ pode-se continuar rejeitando H_0 e, portanto, aceitando a hipótese de “gerenciamento”. Se $|\tau_T| \leq t_{(n-1)}^{\alpha\%(2\text{-tailed})}$, não necessariamente deve-se aceitar H_0 , o que se deve fazer é avaliar os τ_i na vizinhança de T.

⁷⁶ Para esse valor crítico, foi considerada a tabela V apresentada por Bussab e Morettin (2004, p. 499).

Em função dos sinais de $\Delta p(x_{(i)})$ serem relevantes ao cômputo de τ_T , é necessário observar se o intervalo definido pelo parâmetro ($x_{(T)}$) coincide com a moda da distribuição. Portanto, seja $x_{(P)}$ tal que $p(x_{(P)}) = \max\{p(x_{(i)}) : i \in [T-r, T+r]\}$, isto é, $x_{(P)}$ representa o intervalo de maior frequência do histograma, o pico da distribuição.

- Caso $x_{(T)} \neq x_{(P)}$, deve-se construir a região simétrica R_T , tal que r satisfaça $P \notin [T-r, T+r]$ e
- Caso $x_{(T)} = x_{(P)}$, deve-se substituir $\Delta p(x_{(i)})$ por ∇p_j . Onde: $\nabla p_j = \Delta p(x_{(T+j)}) - (-1 * \Delta p(x_{(T-j)}))$. Deve-se, também, substituir $\Delta p(x_{(T)})$ por ∇p_1 .

5.3.3 Resultados do Estudo Descritivo e Inferencial

Os resultados relativos a cada uma das hipóteses de pesquisa são apresentados abaixo.

5.3.3.1 Ha1 – Evitar reportar prejuízo

Essa hipótese foi testada com base em duas linhas da demonstração de resultados das OPS, o Resultado Líquido (última linha da DRE, Demonstração do Resultado do Exercício) e o Resultado Operacional.

Na literatura de Contabilidade e Finanças, tem sido utilizada uma variedade de métricas para escalonar o lucro, incluindo o escalonamento pelo valor de mercado da empresa, pela Receita Operacional, pelo Ativo total e pelo número de ações (BURGSTAHLER e DICHEV, 1997, p. 102). Na presente pesquisa, o Resultado (tanto o líquido quanto o operacional) foi escalonado pelo número de beneficiários.

A tabela 14 apresenta as estatísticas descritivas do Resultado Operacional escalonado pelo número de Beneficiários (ROB) e do Resultado Líquido, também, dividido pelo número de beneficiários (RLB). As informações apresentadas nessa tabela foram segregadas pelo porte das OPS, e obtidas antes de se excluírem os *outliers*.

Tendo, por exemplo, a diferença entre a média (209,3696 – ROB das OPS de Pequeno Porte) e a média obtida após se excluírem os valores localizados nos extremos, 5% inferior e 5% superior, isto é, o 5% *Trimmed Mean* (97,8585 – ROB das OPS de Pequeno Porte), percebe-se a necessidade de se excluírem os *outliers*⁷⁷, que foram encontrados na tabela 15.

Tabela 14 - ROB e RLB, antes de se excluírem os outliers

Estatística Descritiva	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	ROB	RLB	ROB	RLB	ROB	RLB	ROB	RLB
N observações	9.805	9.805	7.200	7.200	2.188	2.188	417	417
Ausência de observação	-	-	-	-	-	-	-	-
N obs. Válidas	9.805	9.805	7.200	7.200	2.188	2.188	417	417
Média	177,71	-60,68	209,37	-85,26	93,46	7,75	73,19	4,75
5% Trimmed Mean	85,66	7,00	97,86	7,47	64,95	6,14	66,00	4,72
Mediana	51,60	3,27	51,78	3,41	49,63	2,76	54,76	3,42
Variância	5.931.090,99	7.527.976,94	8.059.655,72	10.249.151,60	44.803,39	1.895,67	4.008,35	277,02
Desvio Padrão	2.435,38	2.743,72	2.838,95	3.201,43	211,67	43,54	63,31	16,64
Mínimo	-159.593,00	-187.568,00	-159.593,00	-187.568,00	-155,00	-289,00	-6,48	-64,02
Máximo	36.941,16	15.541,04	36.941,16	15.541,04	4.370,09	842,85	414,58	85,71
Distância min. e máx.	196.534,20	203.109,00	196.534,20	203.109,00	4.525,09	1.131,85	421,06	149,73
Distância interquartílica	97,80	19,31	111,80	22,68	72,59	13,82	61,77	12,23
Assimetria	-39,11	-48,78	-33,66	-41,79	10,26	7,50	2,01	0,11
Curtose	2.378,42	2.845,70	1.755,21	2.089,12	148,06	124,99	5,23	4,07
% Negativo	3,73%	32,51%	4,67%	34,38%	1,33%	27,47%	0,24%	26,86%
% Positivo	96,27%	67,49%	95,33%	65,63%	98,67%	72,53%	99,76%	73,14%

Tabela 15 - Cálculo dos outliers de ROB e RLB

Parâmetro	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	ROB	RLB	ROB	RLB	ROB	RLB	ROB	RLB
q1	21,13	-2,50	19,95	-3,63	22,72	-0,48	30,61	-0,33
q3	118,91	16,79	131,69	19,05	95,19	13,31	92,26	11,8
outlier abaixo	-125,54	-31,44	-147,66	-37,65	-85,99	-21,17	-61,87	
outlier acima	265,58	45,73	299,30	53,07	203,90	34,00	184,74	

Uma vez excluídos os *outliers*⁷⁸, apuraram-se as seguintes observações.

A tabela 16 permite constatar que, em média, as empresas apresentam lucro, conforme a Assimetria que, sendo maior que zero, indica que a distribuição é assimétrica à direita (FONSECA e MARTINS, 1996, p. 149-151). Portanto, pode-se dizer que mais empresas apresentam lucro que prejuízo, afinal, todas as distribuições são positivamente assimétricas (*Skewness* maior que zero) e a porcentagem de OPS que evidenciou lucro (%Positivo) é maior que a de OPS que evidenciou prejuízo (%Negativo).

⁷⁷ O critério adotado para a detecção dos *outliers* foi aquele apresentado por Bussab e Morettin (2004, p. 48-50), e utilizado em diversas pesquisas quantitativas, inclusive por Martinez (2001; 2004), ou seja, foram desconsideradas as observações cujos valores ficaram abaixo de $q_1 - 1,5(q_3 - q_1)$ e acima de $q_3 + 1,5(q_3 - q_1)$, em que q_1 é o primeiro quartil e q_3 o terceiro.

⁷⁸ Não se controlou os *outliers* do RLB das OPS de grande porte, uma vez que a respectiva média e 5% *trimmed mean* apresentam valores estatisticamente não diferentes ao nível de significância de 0,05 (p value = 0,973) e o intervalo de confiança contém zero (menor = -1,5749; maior = 1,6294).

Tabela 16 - ROB e RLB, após se excluírem os *outliers*

Estatística Descritiva	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	ROB	RLB	ROB	RLB	ROB	RLB	ROB	RLB
N observações	8.690	7.872	6.302	5.709	2.027	1.847	390	417
Ausência de observação	-	-	-	-	-	-	-	-
N obs. Válidas	8.690	7.872	6.302	5.709	2.027	1.847	390	417
Média	62,10	5,60	64,82	5,99	57,22	5,08	60,84	4,75
5% Trimmed Mean	57,42	5,33	59,41	5,69	53,85	4,80	58,02	4,72
Mediana	44,17	3,05	43,38	3,21	44,93	2,50	52,01	3,42
Variância	3.525,28	188,01	4.482,89	256,01	2.158,36	102,56	1.679,69	277,02
Desvio Padrão	59,37	13,71	66,95	16,00	46,46	10,13	40,98	16,64
Mínimo	-124,04	-31,42	-144,72	-37,62	-73,90	-21,08	-6,48	-64,02
Máximo	265,37	45,72	299,11	53,06	203,59	33,94	183,37	85,71
Distância min. e máx.	389,41	77,14	443,83	90,68	277,49	55,02	189,85	149,73
Distância interquartilica	69,83	12,79	75,35	14,45	61,22	10,16	54,75	12,23
Assimetria	1,17	0,46	1,22	0,43	1,00	0,61	0,94	0,11
Curtose	1,23	0,77	1,46	0,86	0,51	0,59	0,35	4,07
% Negativo	3,29%	29,27%	4,21%	31,20%	1,38%	24,74%	0,26%	26,86%
% Positivo	96,71%	70,73%	95,79%	68,80%	98,62%	75,26%	99,74%	73,14%
Amplitude intervalar	6,79	1,29	8,16	1,62	9,67	1,66	14,99	3,27

Já a Curtose, que mede o grau de achatamento da distribuição, quando for maior que zero significa que a distribuição é leptocúrtica, ou seja, é muito concentrada em torno da moda, isto é, pontiaguda.⁷⁹ O fato de não se excluírem os *outliers* da distribuição do RLB das OPS de Grande Porte fez com que essa se apresentasse com caudas mais pesadas que as demais (curtose = 4,0677)⁸⁰.

A ilustração 3 apresenta os histogramas de cada uma das distribuições de frequência de ROB e RLB, para as distribuições formadas por todas as OPS e para as distribuições segregadas pelo porte em: OPS de pequeno, médio e grande portes.⁸¹ A reta vertical tracejada sobreposta em cada histograma, representa o parâmetro utilizado para investigar se as OPS estariam gerenciando suas informações contábeis (em Ha1, evitar reportar prejuízo, conseqüentemente, o parâmetro foi zero, pois se o ROB ou o RLB fosse menor que zero significaria que a OPS teria apurado prejuízo).

A ilustração 3 contém, no extremo inferior esquerdo de cada histograma, o resumo das principais estatísticas descritivas apresentadas na tabela 16: N (o número de observações – OPS/trimestre), Méd, DP, Sk e Kt (a média, o desvio padrão, a medida de assimetria e o grau

⁷⁹ Segundo o guia de ajuda do SPSS versão 10.0.

⁸⁰ Caso tivessem sido excluídos os *outliers* dessa distribuição, ela, ainda, teria se apresentado de forma concentrada (curtose = 0,2842) e, mesmo assim, não se assemelharia a uma distribuição normal, conforme o teste Kolmogorov-Smirnov ($t = 0,086$; Sig. = 0,000).

⁸¹ Nenhuma dessas distribuições se assemelha à distribuição normal. Fato que foi comprovado pelo teste de Kolmogorov-Smirnov, calculado para cada distribuição, mas que não é apresentado aqui por questão de espaço, mesmo porque não traz nenhuma informação nova, simplesmente, reitera a interpretação obtida pela leitura dos histogramas.

de achatamento da distribuição, respectivamente), %+ (o percentual de observações positivas em relação ao total de observações) e AI (a amplitude intervalar). Além disso, quando $R > 4$, a ilustração 3 apresenta, ainda, no extremo superior esquerdo de cada histograma, o resultado do teste Kolmogorov-Smirnov da distribuição dos $\Delta p(x_{(i)})$ ou ∇p_j , em R, dependendo se $x_{(T)} = x_{(P)}$ ou $x_{(T)} \neq x_{(P)}$, respectivamente.⁸² Em caixas, são apresentados os respectivos resultados dos testes da estatística t, o número de intervalos considerados (R) e, quando H_0 for rejeitada, os respectivos níveis de significância (sig.).

O degrau existente na distribuição de frequência relativa de ROB de todas as OPS (histograma superior esquerdo da ilustração 3) representa uma descontinuidade em T (ROB = zero). Afinal, a estatística t ($\tau = 4,29$) rejeita, com 5% de probabilidade de estar errado (sig. = 5%), a hipótese nula de a distribuição ser *smooth* entre os intervalos T-1 e T+1 ($R = 3$)⁸³; acarretando na aceitação da hipótese alternativa (H_{a1}) de que as OPS gerenciam suas informações contábeis para evitar reportar prejuízos. A mesma interpretação é obtida ao se analisarem as distribuições de ROB das OPS de Pequeno e Médio portes e as distribuições de RLB de todas as OPS, das OPS de Médio e Grande Portes.

Com relação à distribuição de ROB das OPS de Grande porte, somente uma OPS apurou prejuízo e, mesmo assim, foi considerado pequeno (primeiro intervalo à esquerda do parâmetro, isto é, T-1). Conseqüentemente, não se teve base de dados suficiente para calcular a estatística t.

Com relação à distribuição de RLB das OPS de Pequeno porte, pelo fato de o τ_T ser inferior ao valor crítico para o grau de liberdade 8 e o nível de significância de 5% ($1,85 < 2,306$), não se pode rejeitar a hipótese nula de que as OPS não gerenciam seus resultados para evitar reportar prejuízos após IR e CS. Essa inconsistência dos resultados entre os portes pode ser explicada pelo fato de a ANS se declarar mais rigorosa com as OPS de Grande porte.

⁸² Quando o resultado deste teste for maior que 0,05, segundo o manual do SPSS versão 10.0, rejeita-se a hipótese nula de que a distribuição dos $\Delta p(x_{(i)})$ ou ∇p_j , em R, seja significativamente diferente da distribuição normal. Conseqüentemente, verifica-se a validade da premissa do teste aplicado, conforme comentado no item 5.3.2 deste capítulo.

⁸³ Neste caso, o R máximo possível de ser calculado foi 3, porque o intervalo designado por T (que começa em 0) é vizinho ao pico da distribuição (T+1 = P). Portanto, não foi apresentado no canto superior esquerdo o resultado do teste Kolmogorov-Smirnov (K-S) da distribuição de $\Delta p(x_{(i)})$, pois, com esse número de observações o teste K-S não é confiável.

Ilustração 3 - Histogramas de ROB e RLB

Portanto, em linhas gerais, pode-se afirmar que as OPS gerenciaram seus resultados quando fossem apurar, efetivamente, um pequeno prejuízo para, com isso, atingir a meta: apurar e divulgar lucro (ou, pelo menos, resultado igual a zero). Portanto, rejeitou-se a hipótese nula (H_01), o que implica em aceitar H_{a1} , constatando-se que as OPS escolheram práticas contábeis que as auxiliaram a evitar reportar prejuízo operacional (ROB) e prejuízo líquido (RLB) no período 2001 a 2003. Cabe ressaltar que não se pode inferir se as OPS de grande porte gerenciam seus resultados para evitar reportar prejuízo operacional (ROB), uma vez que, pela ausência de observações de OPS com prejuízo operacional, não foi possível desenvolver o teste de hipótese. Cabe ressaltar, ainda, que não foram encontradas evidências de que as OPS de Pequeno porte gerenciaram suas informações contábeis para evitar reportar prejuízo líquido (RLB) durante o período analisado.

5.3.3.2 Ha2 – Suportar o desempenho recente

Essa hipótese, também, foi testada com base no Resultado Líquido e no Resultado Operacional. Mediu-se a diferença anual do resultado, ou seja, o resultado da OPS i no trimestre t menos o resultado dessa mesma OPS i quatro trimestres antes ($t-4$). A sistemática de se comparar o mesmo período (trimestre) de um ano com o ano anterior e não com o trimestre imediatamente anterior ($t-1$), tem por finalidade evitar possíveis distorções decorrentes de eventual sazonalidade⁸⁴.

A tabela 17 apresenta a estatística descritiva da Diferença Anual do Resultado Operacional escalonado pelo número de Beneficiários (DAROB) e da Diferença Anual do Resultado Líquido, também, dividido pelo número de beneficiários (DARLB). As informações apresentadas nessa tabela foram segregadas pelo porte das OPS, e obtidas antes de se excluirmos os *outliers*. Percebem-se “barbaridades” na tabela 17 que, embora não sejam comentadas, justificam a necessidade de se excluirmos os *outliers*, por exemplo, a curtose do DAROB de Todas as OPS (2.234,1604). Além disso, tal qual ROB e RLB (tabela 14), DAROB e DARLB (tabela 17), também, apresentam grande variância e significativa diferença entre a média e o 5% *Trimmed Mean*, reiterando a necessidade de se controlarem os *outliers*, que foram calculados na tabela 18.

⁸⁴ Profissionais desse mercado alegam que o número de contratos de planos de saúde negociados entre dezembro e março é significativamente menor que o número de contratos negociados no resto do ano. A justificativa para tal fenômeno, segundo esses profissionais, é o elevado gasto que as famílias têm nesse período com as festas de fim de ano, com as férias, com o carnaval e com matrícula e material escolar.

Tabela 17 - DAROB e DARLB, antes de se excluïrem os *outliers*

Estatística Descritiva	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB
N observações	9.800	9.800	7.768	7.768	1.712	1.712	320	320
Ausência de observação	4.198	4.198	3.776	3.776	365	365	57	57
N obs. Válidas	5.602	5.602	3.992	3.992	1.347	1.347	263	263
Média	76,92	34,11	102,44	47,67	14,38	-0,09	9,85	3,50
5% Trimmed Mean	12,20	0,63	14,59	0,65	8,38	0,35	10,00	3,16
Mediana	5,93	0,28	5,88	0,25	5,50	0,21	7,71	2,04
Variância	6.782.415,77	3.933.881,51	9.512.031,91	5.519.647,28	12.329,67	1.583,61	553,87	269,32
Desvio Padrão	2.604,31	1.983,40	3.084,16	2.349,39	111,04	39,79	23,53	16,41
Mínimo	-9.754,50	-11.070,90	-9.754,50	-11.070,90	-1.500,62	-310,81	-109,71	-50,21
Máximo	145.179,60	113.543,60	145.179,60	113.543,60	1.987,82	538,09	86,42	84,75
Distância min. e máx.	154.934,10	124.614,50	154.934,10	124.614,50	3.488,44	848,89	196,13	134,96
Distância interquartilica	32,44	20,38	37,78	23,67	24,39	15,67	20,90	16,62
Assimetria	44,99	44,73	38,00	37,76	6,41	1,50	-0,59	0,60
Curtose	2.234,16	2.306,27	1.592,69	1.643,02	138,38	41,45	5,90	3,09
% Negativo	34,99%	48,57%	36,12%	48,92%	33,26%	48,55%	26,62%	43,35%
% Positivo	65,01%	51,43%	63,88%	51,08%	66,74%	51,45%	73,38%	56,65%

Tabela 18 - Cálculo dos *outliers* de DAROB e DARLB

Parâmetro	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB
q1	-5,53	-9,04	-6,98	-10,90	-3,58	-6,74	-0,28	-4,75
q3	26,90	11,34	30,79	12,73	20,80	8,90	20,33	11,56
<i>outlier</i> abaixo	-54,16	-39,60	-63,63	-46,34	-40,14	-30,20	-31,19	-29,22
<i>outlier</i> acima	75,54	41,89	87,43	48,17	57,36	32,35	51,24	36,03

Uma vez excluïdos os *outliers*, apuraram-se as observações constantes na tabela 19, mediante a qual se pode afirmar que mais empresas apresentam variação positiva de seus resultados que variação negativa, afinal %Positivo é maior que %Negativo e todas as distribuições são assimétricas à direita (Assimetria positiva).

Com relação ao achatamento, todas as distribuições são pontiagudas (curtose positiva), exceto a distribuição de DARLB das OPS de grande porte, que é praticamente igual a zero (mesmo assim, não se assemelha da distribuição normal).

Consoante o teste não paramétrico Kolmogorov-Smirnov, não apresentado neste trabalho, todas as distribuições são diferentes da distribuição normal, conforme pode ser percebido pela análise dos histogramas apresentados na ilustração 4, na qual a reta vertical tracejada representa o parâmetro zero (não variar o resultado de um ano para o outro).

Tabela 19 - DAROB e DARLB, após se excluïrem os *outliers*

Estatística Descritiva (excluídos os <i>outliers</i>)	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB	DAROB	DARLB
N observações	4.670	4.507	3.281	3.139	1.189	1.169	244	249
Ausência de observação	-	-	-	-	-	-	-	-
N obs. Válidas	4.670	4.507	3.281	3.139	1.189	1.169	244	249
Média	7,94	1,01	8,34	0,73	7,72	1,21	9,61	3,24
5% Trimmed Mean	7,58	0,98	7,83	0,70	7,49	1,18	9,35	3,10
Mediana	5,04	0,33	4,71	0,26	5,30	0,33	7,59	2,04
Variância	521,79	209,27	718,46	277,59	309,21	134,28	239,48	160,22
Desvio Padrão	22,84	14,47	26,80	16,66	17,58	11,59	15,48	12,66
Mínimo	-54,08	-39,59	-63,46	-45,98	-39,39	-29,85	-29,24	-28,90
Máximo	75,52	41,73	87,36	48,08	56,49	32,15	50,79	35,11
Distância min. e máx.	129,60	81,32	150,82	94,06	95,87	62,00	80,03	64,01
Distância interquartílica	23,76	13,93	26,35	14,57	20,53	12,52	18,39	15,45
Assimetria	0,34	0,06	0,39	0,04	0,29	0,09	0,36	0,20
Curtose	0,63	0,67	0,73	0,78	0,23	0,40	0,10	0,00
% Negativo	34,09%	47,90%	35,60%	48,58%	31,62%	47,22%	25,41%	42,97%
% Positivo	65,91%	52,10%	64,40%	51,42%	68,38%	52,78%	74,59%	57,03%
Amplitude intervalar	2,84	1,69	3,55	1,99	3,88	2,38	5,89	4,91

A ilustração 4 sugere que as OPS não estariam gerenciando sua informação contábil para manter o resultado recente, afinal, os testes t não rejeitam a hipótese nula de que as distribuições sejam *smooth*, uma vez que o valor calculado de τ não excedeu o valor crítico. Ademais, nem se precisou calcular a estatística t para as distribuições de DARLB quando as modas dessas distribuições (os picos desses histogramas) correspondem ao intervalo $x_{(T-1)}$, isto é, não atingir o parâmetro por pouco. Portanto, não se pode rejeitar a hipótese nula (H_{02}) de que as OPS não gerenciam suas informações contábeis para manter o desempenho recente.

Ilustração 4 - Histogramas de DAROB e DARLB

Necessário observar, ainda, que a não rejeição da hipótese nula (H_0) de que as OPS brasileiras não gerenciam suas informações contábeis para sustentar o desempenho recente é consistente com as constatações apresentadas por Martinez (2001, p. 121), que afirmou haver “fraca evidência de ‘gerenciamento’ para assegurar a continuidade dos resultados anuais e trimestrais” por parte das companhias abertas brasileiras, e por Fuji (2004, p. 72-75), que não encontrou evidências consistentes de que as instituições financeiras brasileiras “gerenciam” seus resultados para sustentar o desempenho recente.

Necessário observar que enquanto H_{a1} (evitar reportar prejuízo) foi confirmada relativamente ao resultado operacional (ROB) e ao resultado líquido (RLB), a H_{a2} (sustentar o desempenho recente) não foi confirmada com relação a nenhum desses resultados, pois, basta não reportar prejuízo. Isso pode ser explicado pelo fato de as OPS não terem incentivo para aumentar o lucro reportado ano após ano, pois isso implicaria em pagar impostos sobre o gerenciamento. Essa constatação corrobora o argumento do Presidente da Abrasca, Alfried Plöger, de que “o executivo brasileiro procura adotar todos os instrumentos legais para evitar que os lucros sejam inflados e que a companhia pague mais Imposto de Renda que o devido” (VERGILI e CORAZZA, 2004, p. 45).⁸⁵

5.3.3.3 Ha3 – Atingir os parâmetros exigidos pela ANS

Essa hipótese foi testada em seis etapas (H_{a3-1} a H_{a3-6}), conforme apresentado no quadro 6, pelo que se convencionou chamar de erro⁸⁶, a diferença entre o parâmetro exigido pela ANS e aquele, efetivamente, reportado pelas OPS, conforme detalhado na tabela 13.

⁸⁵ Martinez (2001, p. 40, nota 30) apresenta um contraponto ao argumento de Plöger, afirmando que “a contabilidade para fins tributários é independente da contabilidade financeira (Lucro ‘Real’ – fiscal – é diferente do Lucro Líquido)”. Embora Martinez (2001) tenha razão que o lucro contábil é diferente do lucro fiscal, não se pode afirmar que a contabilidade financeira seja “independente” da contabilidade tributária, no Brasil. Afinal, para que uma despesa seja dedutível (contabilidade tributária) é necessário que tenha sido contabilizada (contabilidade financeira) e, portanto, a sistemática de adições e exclusões no Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR) não é suficiente, por exemplo, para que uma empresa deduza o valor da contraprestação de um contrato de arrendamento mercantil, caso tenha imobilizado o bem (arrendamento financeiro).

⁸⁶ Provavelmente, o termo “desvio” poderia ser mais adequado, mas optou-se por utilizar o termo “erro” por questão de uniformização com a literatura internacional – *error* – (BURGSTAHLER e DICHEV, 1997; DEGEORGE *et al.*, 1999; ABARBANELL e LEHAVY, 2003a).

5.3.3.3.1 Ha3-1 – Atingir o parâmetro de liquidez geral

A liquidez geral (LG) é uma medida da capacidade de pagamento da entidade no longo prazo.

Para as OPS, esse indicador de liquidez é representado por $\frac{AC + RLP}{PT + PC + ELP}$, em que AC é o

Ativo Circulante; RLP é o Ativo Realizável a Longo Prazo; PT são as Provisões Técnicas Atuariais; PC é o Passivo Circulante e ELP o Passivo Exigível a Longo Prazo. Se LG for menor que um, significa que a entidade não dispõe de ativos, realizáveis de curto e longo prazo, suficientes para honrar suas dívidas vencíveis no mesmo período. Portanto, a ANS estabeleceu como parâmetro para a LG o quociente um.

A hipótese Ha3-1 busca identificar se as OPS estariam gerenciando suas demonstrações contábeis⁸⁷ para atingir tal parâmetro de LG.

As informações, apresentadas na tabela 20, relativas à estatística descritiva do Erro da Liquidez Geral (ELG) foram segregadas por porte e obtidas em dois momentos: antes e após a exclusão dos *outliers*.

Tabela 20 - ELG, antes e após se excluírem outliers

Estatística Descritiva ELG	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier
N observações	9.805	8.802	7.200	6.436	2.188	2.036	417	376
Ausência de observação	68	-	65	-	3	-	-	-
N obs. Válidas	9.737	8.802	7.135	6.436	2.185	2.036	417	376
Média	2,90	0,12	3,90	0,21	0,16	0,00	0,09	-0,08
5% Trimmed Mean	0,33	0,08	0,48	0,15	0,07	-0,01	0,01	-0,08
Mediana	0,09	0,02	0,15	0,06	0,00	-0,03	-0,02	-0,05
Variância	7.460,95	0,47	10.178,18	0,69	0,81	0,19	0,42	0,08
Desvio Padrão	86,38	0,69	100,89	0,83	0,90	0,44	0,64	0,29
Mínimo	-452,87	-1,52	-452,87	-1,04	-3,45	-1,13	-0,73	-0,73
Máximo	7.265,16	2,33	7.265,16	2,91	15,57	1,24	5,60	0,72
Distância min. e máx.	7.718,02	3,85	7.718,02	3,94	19,02	2,37	6,33	1,45
Distância interquartilica	1,06	0,84	1,31	1,03	0,61	0,55	0,40	0,36
Assimetria	66,53	0,87	56,96	1,00	5,72	0,40	3,47	0,16
Curtose	5.256,77	0,53	3.852,72	0,67	65,82	0,02	19,37	-0,08
% Negativo	44,14%	48,72%	41,84%	46,25%	49,75%	53,19%	54,20%	60,11%
% Positivo	55,86%	51,28%	58,16%	53,75%	50,25%	46,81%	45,80%	39,89%
Amplitude intervarlar		0,08		0,11		0,09		0,10

A apresentação, na tabela 20, das estatísticas descritivas elaboradas antes da exclusão dos *outliers* tem por finalidade demonstrar a necessidade de tal exclusão, o que foi feito de acordo com os cálculos da tabela 21.

⁸⁷ Nesse caso, não se trata apenas do gerenciamento de resultados (*earnings management*), mas também do gerenciamento do Balanço Patrimonial (*balance sheet management*).

Tabela 21 - Cálculo dos *outliers* de ELG

ELG	Todas as OPS	Pequeno Porte	Médio Porte	Grande Porte
q1	-0,32	-0,35	-0,27	-0,23
q3	0,74	0,96	0,34	0,16
<i>outlier</i> abaixo	-1,91	-2,31	-1,19	-0,82
<i>outlier</i> acima	2,33	2,91	1,26	0,74

Ilustração 5 - Histogramas de ELG

Analisando, na tabela 20, as colunas referentes às distribuições de ELG após a exclusão dos *outliers*, percebe-se que as distribuições relativas a todas as OPS e às OPS de pequeno porte, são assimétricas à direita e são pontiagudas. Além disso, verifica-se que um número maior de OPS atingiu e excedeu o parâmetro (um) de LG que ficou aquém (%Positivo maior que %Negativo). Já as distribuições de ELG das OPS de médio porte e das OPS de grande porte, embora assimétricas à direita, demonstram que um número maior de OPS não atingiu o

parâmetro (%Negativo maior que %Positivo), além disso, essas distribuições são pouco concentradas (curtose próxima de zero, mesmo assim, não se assemelham à normal). A ilustração 5 apresenta os histogramas das distribuições de ELG.

Segundo o teste Kolmogorov-Smirnov, não apresentado, nenhuma das distribuições se assemelha à normal, nem mesmo a distribuição referente às OPS de médio porte⁸⁸.

Pelas evidências acima, pode-se afirmar que somente as OPS de grande porte gerenciam suas informações contábeis para evitar evidenciar o índice de liquidez geral abaixo do parâmetro exigido pela ANS (um), afinal, a estatística t comprova haver descontinuidade na distribuição em T (ELG igual a zero). Portanto, rejeita-se a hipótese nula (H_{03-1}) somente com relação às OPS de grande porte.

Com relação aos outros grupos de OPS, os degraus dos histogramas apresentados na ilustração 5 não sugerem que as OPS gerenciam suas demonstrações contábeis para atender ao parâmetro (um) de liquidez geral. Para se chegar a essa conclusão, para todas as OPS, OPS de pequeno porte e OPS de médio porte, basta verificar que o pico da distribuição corresponde ao intervalo $x_{(T-1)}$, isto é, à esquerda da reta tracejada, portanto, essas OPS não atingiram o parâmetro por pouco.

Considerando que a ANS se diz mais rigorosa ao analisar as OPS de grande porte, é razoável que somente essas estejam gerenciando suas informações contábeis para evitar reportar a liquidez geral abaixo do parâmetro exigido.

5.3.3.3.2 Ha3-2 – Atingir o parâmetro de liquidez corrente

A liquidez corrente (LC) é uma medida da capacidade de pagamento da entidade no curto prazo. Para as OPS, a LC é calculada por $\frac{AC}{PT + PC}$, em que AC é o Ativo Circulante; PT são as Provisões Técnicas Atuariais e PC é o Passivo Circulante.

⁸⁸ Pelo fato de o histograma sugerir que a distribuição do ELG das OPS de médio porte, visualmente, não ser muito diferente da distribuição normal, apresenta-se o resultado do teste de normalidade dessa distribuição: $t = 0,047$ e $\text{Sig.} = 0,000$.

Se LC for menor que um, significa que a entidade não dispõe de ativos realizáveis no curto prazo suficientes para honrar suas dívidas vencíveis no mesmo período. Portanto, a ANS estabeleceu como parâmetro para a LC o quociente um. A hipótese Ha3-2 busca identificar se as OPS estariam gerenciando suas demonstrações contábeis para atingir tal parâmetro de LC.

Tabela 22 - ELC, antes e após se excluïrem os outliers

Estatística Descritiva ELC	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier
N observações	9.805	8.878	7.200	6.491	2.188	2.074	417	380
Ausência de observação	79	-	76	-	3	-	-	-
N obs. Válidas	9.726	8.878	7.124	6.491	2.185	2.074	417	380
Média	2,96	0,32	3,90	0,43	0,40	0,17	0,33	-0,01
5% Trimmed Mean	0,53	0,26	0,69	0,36	0,22	0,14	0,10	-0,02
Mediana	0,21	0,13	0,29	0,19	0,08	0,06	0,04	-0,02
Variância	7.242,23	0,74	9.882,71	1,03	5,45	0,34	1,97	0,14
Desvio Padrão	85,10	0,86	99,41	1,02	2,33	0,59	1,41	0,38
Mínimo	-452,87	-2,19	-452,87	-1,47	-3,45	-1,38	-0,88	-0,88
Máximo	7.265,16	3,04	7.265,16	3,77	92,38	1,90	10,45	1,07
Distância min. e máx.	7.718,02	5,23	7.718,02	5,24	95,83	3,27	11,33	1,95
Distância interquartilica	1,32	1,05	1,62	1,28	0,86	0,77	0,53	0,51
Assimetria	69,10	0,97	59,16	1,01	29,08	0,74	4,44	0,14
Curtose	5.575,91	0,52	4.086,12	0,52	1.109,97	0,20	23,09	-0,12
% Negativo	38,56%	42,15%	36,76%	40,24%	42,84%	44,99%	46,76%	51,32%
% Positivo	61,44%	57,85%	63,24%	59,76%	57,16%	55,01%	53,24%	48,68%
Amplitude intervalar		0,10		0,14		0,12		0,14

As informações, apresentadas na tabela 22, relativas à estatística descritiva do Erro da Liquidez Corrente (ELC) foram segregadas por porte e obtidas em dois momentos: antes e após a exclusão dos outliers. As estatísticas descritivas elaboradas antes da exclusão dos outliers têm por finalidade demonstrar a necessidade de tal exclusão, o que foi feito de acordo com os cálculos da tabela 23.

Tabela 23 - Cálculo dos outliers de ELC

ELC	Todas as OPS	Pequeno Porte	Médio Porte	Grande Porte
q1	-0,26	-0,28	-0,23	-0,21
q3	1,06	1,34	0,62	0,31
outlier abaixo	-2,24	-2,71	-1,52	-1,00
outlier acima	3,04	3,77	1,91	1,10

Analisando, na tabela 22, as colunas referentes às distribuições de ELC após a exclusão dos outliers, percebe-se que as distribuições relativas a todas as OPS, às OPS de pequeno porte e às OPS de médio porte, são assimétricas à direita e são pontiagudas (curtose positiva), além disso, que um número maior de OPS atingiu e excedeu o parâmetro (um) de LC que ficou aquém (%Positivo maior que %Negativo). Por outro lado, a distribuição de ELC das OPS de

grande porte, à semelhança da distribuição de ELG das OPS de grande porte, se apresenta de forma contrária às demais, é levemente assimétrica à direita e pouco concentrada (curtose negativa) e a maior parte das OPS ficou aquém do parâmetro (%Negativo maior que %Positivo).

Para facilitar a interpretação da tabela 22, a ilustração 6 apresenta os histogramas das distribuições de ELC.

Segundo o teste Kolmogorov-Smirnov, não apresentado, nenhuma das distribuições se assemelha à normal.

Ilustração 6 - Histogramas de ELC

Os degraus dos histogramas apresentados na ilustração 6 não sugerem que as OPS gerenciam suas demonstrações contábeis para atender ao parâmetro (um) de liquidez corrente. Para se chegar a essa conclusão, é necessário verificar o resultado da estatística t sobreposto aos

histogramas, como τ calculado não excedeu o valor crítico, não se pode rejeitar a hipótese nula de que a distribuição seja *smooth* em T. Conseqüentemente, não se pode rejeitar a hipótese nula (H_{03-2}) de que as OPS não gerenciam suas informações contábeis para atingir o parâmetro de liquidez corrente exigido pela ANS.

No tocante aos grupos formados por todas as OPS, pelas OPS de pequeno porte e pelas OPS de médio porte, os resultados de Ha3-2 (atingir o parâmetro de LC) são coerentes com os resultados de Ha3-1 (atingir o parâmetro de LG) apresentados na seção anterior. Esses resultados, em conjunto, sugerem que as OPS não gerenciam suas informações contábeis para atingir quaisquer dos dois indicadores de liquidez analisados.

Entretanto, com relação às OPS de grande porte, os resultados das estatísticas t não são consistentes. Na seção anterior, rejeitou-se H_{03-1} , concluindo-se que as OPS de grande porte gerenciam as informações contábeis para evitar evidenciar LG abaixo do parâmetro estabelecido pela ANS. Por outro lado, na presente seção, não se rejeitou H_{03-2} , concluindo-se que as OPS de grande porte não gerenciam as informações contábeis para evitar evidenciar LC abaixo do parâmetro estabelecido pela ANS. Pesquisas futuras podem investigar se os analistas da ANS são mais rigorosos ao analisar a liquidez geral que a liquidez corrente, uma vez que a LC só permite uma sensibilidade de curto prazo quanto à capacidade da entidade honrar seus compromissos.

5.3.3.3.3 Ha3-3 – Atingir o parâmetro de relação entre as fontes de recursos

A relação entre as fontes de recursos (RFR) é uma medida do nível de endividamento da entidade, $\frac{PT + PC + ELP}{PL}$, em que PT são as Provisões Técnicas, PC é o Passivo Circulante, ELP o Passivo Exigível a Longo Prazo e PL é o Patrimônio Líquido.

Se RFR for menor que um, significa que a entidade é mais financiada por capital próprio que por recursos de terceiros. Mesmo assim, a ANS estabeleceu como parâmetro o quociente 2,5, ou seja, que as OPS seriam financiadas com recursos de terceiros, no máximo, em 71,4% de seu Ativo total.

A hipótese Ha3-3 busca identificar se as OPS estariam gerenciando suas demonstrações contábeis para atingir tal parâmetro de RFR.

Tabela 24 - ERFR, antes e após se excluírem os outliers

Estatística Descritiva ERFR	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier
N observações	9.805	8.125	7.200	5.784	2.188	1.841	417	348
Ausência de observação	2	-	1	-	1	-	-	-
N obs. Válidas	9.803	8.125	7.199	5.784	2.187	1.841	417	348
Média	-3,24	1,29	-4,06	1,58	-0,99	0,54	-0,73	-0,42
5% Trimmed Mean	0,84	1,32	1,28	1,60	-0,40	0,63	-0,92	-0,31
Mediana	1,53	1,62	1,74	1,79	0,79	0,98	-0,44	-0,20
Variância	121.634,10	2,60	163.381,33	1,68	7.366,66	3,67	280,08	5,91
Desvio Padrão	348,76	1,61	404,20	1,30	85,83	1,92	16,74	2,43
Mínimo	-32.072,05	-3,58	-32.072,05	-2,28	-1.624,63	-5,97	-70,55	-7,90
Máximo	7.761,48	5,69	7.761,48	5,08	2.970,75	6,48	232,57	6,97
Distância min. e máx.	39.833,54	9,27	39.833,54	7,36	4.595,38	12,45	303,12	14,87
Distância interquartilica	2,32	1,62	1,84	1,28	3,14	2,14	3,81	3,28
Assimetria	-78,86	-0,50	-69,04	-0,33	18,38	-0,80	6,73	-0,59
Curtose	7.335,70	0,98	5.536,14	1,00	771,04	1,34	96,94	0,84
% Negativo	25,66%	17,76%	20,73%	11,34%	36,53%	28,95%	53,72%	52,01%
% Positivo	74,34%	82,24%	79,27%	88,66%	63,47%	71,05%	46,28%	47,99%
Amplitude intervalar		0,16		0,14		0,35		0,93

As informações, apresentadas na tabela 24, relativas à estatística descritiva do Erro da Relação entre as Fontes de Recursos (RFR) foram segregadas por porte e obtidas em dois momentos: antes e após a exclusão dos *outliers*. As estatísticas descritivas, elaboradas antes da exclusão dos *outliers*, têm por finalidade demonstrar a necessidade de tal exclusão, o que foi feito de acordo com os cálculos da tabela 25.

Analizando, na tabela 24, as colunas referentes às distribuições de ERFR após a exclusão dos *outliers*, percebe-se que as distribuições relativas a todas as OPS, às OPS de pequeno porte e às OPS de médio porte, são assimétricas à esquerda (Assimetria negativa) e pontiagudas (Curtose positiva), além disso, que um número maior de OPS atingiu e excedeu o parâmetro (2,5) de RFR que ficou aquém (%Positivo maior que %Negativo). Por outro lado, a distribuição de ERFR das OPS de grande porte, apesar de assimétrica à esquerda e concentrada, mostrou que a maioria das OPS ficou aquém do parâmetro (%Negativo maior que %Positivo).

Tabela 25 - Cálculo dos outliers de ERFR

ERFR	Todas as OPS	Pequeno Porte	Médio Porte	Grande Porte
q1	-0,10	0,48	-1,33	-2,24
q3	2,22	2,32	1,80	1,56
outlier abaixo	-3,58	-2,28	-6,03	-7,95
outlier acima	5,70	5,08	6,50	7,26

Para facilitar a interpretação da tabela 24, a ilustração 7 apresenta os histogramas das distribuições de ERFR. O teste Kolmogorov-Smirnov, não apresentado, confirma o que se percebe pela visualização dos histogramas da ilustração 7, ou seja, que nenhuma das distribuições se assemelha à normal.

Os degraus dos histogramas, apresentados na ilustração 7, são testados para descontinuidade e a hipótese nula de que as distribuições são *smooth* não foi rejeitada. Portanto, confirma-se a hipótese nula H_{03-3} de que as OPS não gerenciam suas informações contábeis para apresentar a Relação entre as Fontes de Recursos (RFR) abaixo do parâmetro (2,5) exigido pela ANS. Talvez o parâmetro estabelecido pela ANS (2,5 de RFR)⁸⁹ esteja muito alto, não consistindo, efetivamente, num incentivo para as OPS gerenciarem suas informações contábeis.

Ilustração 7 - Histogramas de ERFR

⁸⁹ A RFR = 2,5 equivale a um endividamento geral de 0,714, ou seja, 71,4% do Ativo total sendo financiado por terceiros.

5.3.3.3.4 Ha3-4 – Atingir o parâmetro de rentabilidade do patrimônio líquido

O retorno do patrimônio líquido (RPL) é uma medida do quanto a entidade remunera o capital investido pelo sócio, ou seja, $\frac{LL}{PL}$, em que LL é o Lucro Líquido e PL é o Patrimônio Líquido.

Para se avaliar, adequadamente, o RPL é necessário considerar o risco do empreendimento e o custo de oportunidade do empreendedor. O RPL estaria num patamar adequado se fosse pelo menos igual ao custo de oportunidade do sócio (ajustado ao risco do negócio).

Considerando a variedade de estruturas hierárquicas das OPS brasileiras, a multiplicidade de características dos empreendedores desse mercado e a diversidade de riscos que as OPS podem assumir, a ANS arbitrou como parâmetro para o RPL a taxa de 12% ao ano. A hipótese Ha3-4 busca identificar se as OPS estariam gerenciando suas demonstrações contábeis para atingir tal parâmetro de RPL.

As informações, apresentadas na tabela 26, relativas à estatística descritiva do Erro do Retorno do Patrimônio Líquido (ERPL) foram segregadas por porte e obtidas em dois momentos: antes e após a exclusão dos *outliers*. As estatísticas descritivas, elaboradas antes da exclusão dos *outliers*, têm por finalidade demonstrar a necessidade de tal exclusão, o que foi feito de acordo com os cálculos da tabela 27.

Tabela 26 - ERPL, antes e após se excluírem os outliers

Estatística Descritiva ERPL	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier
N observações	9.805	7.234	7.200	5.378	2.188	1.802	417	348
Ausência de observação	1.229	-	1.054	-	142	-	33	-
N obs. Válidas	8.576	7.234	6.146	5.378	2.046	1.802	384	348
Média	0,10	0,06	0,17	0,05	0,09	0,04	0,10	0,06
5% Trimmed Mean	0,06	0,06	0,09	0,05	0,06	0,04	0,07	0,06
Mediana	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,02	0,02	0,02
Variância	3,01	0,04	0,53	0,05	0,20	0,03	0,19	0,04
Desvio Padrão	1,73	0,21	0,73	0,22	0,45	0,17	0,43	0,20
Mínimo	-40,25	-0,49	-0,99	-0,51	-0,95	-0,39	-0,97	-0,46
Máximo	74,72	0,65	9,96	0,67	8,29	0,53	3,35	0,62
Distância min. e máx.	114,97	1,14	10,95	1,18	9,24	0,92	4,32	1,08
Distância interquartilica	0,29	0,21	0,30	0,23	0,24	0,19	0,28	0,22
Assimetria	13,63	0,38	6,18	0,40	6,85	0,29	3,49	0,46
Curtose	532,15	0,54	56,16	0,42	93,15	0,25	20,80	0,50
% Negativo	41,94%	40,68%	41,65%	43,29%	42,57%	42,84%	43,23%	43,10%
% Positivo	58,06%	59,32%	58,35%	56,71%	57,43%	57,16%	56,77%	56,90%
Amplitude intervalar		0,02		0,03		0,03		0,06

Analisando, na tabela 26, as colunas referentes às distribuições de ERPL após a exclusão dos *outliers*, percebe-se que todas as distribuições são assimétricas à direita e pontiagudas, além disso, que um número maior de OPS atingiu e excedeu o parâmetro (12% a.a.) de RPL que ficou aquém (%Positivo maior que %Negativo).

Tabela 27 - Cálculo dos *outliers* de ERPL

ERPL	Todas as OPS	Pequeno Porte	Médio Porte	Grande Porte
q1	-0,07	-0,07	-0,06	-0,06
q3	0,22	0,23	0,18	0,22
<i>outlier</i> abaixo	-0,51	-0,52	-0,42	-0,47
<i>outlier</i> acima	0,66	0,68	0,54	0,63

Para facilitar a interpretação da tabela 26, a ilustração 8 apresenta os histogramas das distribuições de ERPL.

Ilustração 8 - Histogramas de ERPL

Segundo o teste Kolmogorov-Smirnov, não apresentado, nenhuma das distribuições de frequência de ERPL se assemelha à normal.

Os degraus dos histogramas apresentados na ilustração 8 e os resultados das estatísticas t sobrepostos aos respectivos histogramas sugerem que as todas as OPS (sem segregar por porte) e as OPS de médio porte gerenciam suas demonstrações contábeis para atender ao parâmetro (12% a.a.) de retorno do patrimônio líquido. Afinal, a hipótese nula de que as distribuições dos ∇p_j sejam *smooth* em T (ERPL igual a zero) foi rejeitada para esses dois grupo de OPS.

Por outro lado, com relação às distribuições dos ∇p_j das OPS de pequeno porte e grande porte, o valor de τ ficou aquém do valor crítico. De forma que não se pode rejeitar hipótese nula de que tais distribuições sejam *smooth* em T (ERPL igual a zero), para as OPS de pequeno porte e grande porte. Portanto, confirma-se a hipótese nula H_{03-4} para esses dois grupos de OPS.

Portanto, as evidências de gerenciamento da informação contábil para evitar evidenciar o Retorno do Patrimônio Líquido abaixo do parâmetro exigido pela ANS (12% a.a.) não é consistente entre os portes das OPS. Mas, pelo fato de H_{03-4} ser rejeitada para todas as OPS, sem se segregar por porte (isto é, em conjunto), pode-se dizer que, generalizadamente, as OPS gerenciam suas informações contábeis para evitar que apresentem RPL abaixo de 12% ao ano.

5.3.3.3.5 Ha3-5 – Atingir o parâmetro de índice combinado

O Índice Combinado (COMB) é uma medida de margem, de lucratividade, pois associa as despesas com as receitas, ou seja, $\frac{EIL + DA + DC}{CL}$, em que EIL são as Despesas com Eventos Indenizáveis Líquidos⁹⁰, DA são as Despesas Administrativas, DC são as Despesas Comerciais e CL são as Receitas com Contraprestações Líquidas⁹¹.

⁹⁰ Equivale à Despesa com Sinistros, das seguradoras.

⁹¹ Equivale à Receita com Prêmios, das seguradoras

Se COMB menor que um, significa que as despesas operacionais (numerador) são menores que a receita operacional (denominador), conseqüentemente, a OPS apuraria lucro operacional. Ao estabelecer o parâmetro para COMB, a ANS considerou que as OPS eram deficitárias, daí porque arbitrou como parâmetro o quociente 1,1, admitindo que as OPS poderiam apurar um pequeno prejuízo operacional correspondente a 10% de sua receita.

As informações, apresentadas na tabela 28, relativas à estatística descritiva do Erro do Índice Combinado (ECOMB) foram segregadas por porte e obtidas em dois momentos: antes e após a exclusão dos *outliers*. As estatísticas descritivas, elaboradas antes da exclusão dos *outliers*, têm por finalidade demonstrar a necessidade de tal exclusão, o que foi feito de acordo com os cálculos da tabela 29, exceto com relação à distribuição de ECOMB das OPS de grande porte.

Tabela 28 - ECOMB, antes e após se excluírem os outliers

Estatística Descritiva ECOMB	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte *
	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	
N observações	9.805	8.158	7.200	6.032	2.188	1.936	417
Ausência de observação	-	-	-	-	-	-	-
N obs. Válidas	9.805	8.158	7.200	6.032	2.188	1.936	417
Média	-0,31	0,17	-0,46	0,18	0,09	0,14	0,14
5% Trimmed Mean	0,13	0,17	0,12	0,18	0,13	0,14	0,15
Mediana	0,15	0,16	0,16	0,17	0,14	0,14	0,15
Variância	102,05	0,02	138,84	0,03	0,14	0,01	0,02
Desvio Padrão	10,10	0,14	11,78	0,17	0,38	0,09	0,13
Mínimo	-859,03	-0,23	-859,03	-0,33	-6,57	-0,10	-1,26
Máximo	1,10	0,54	1,10	0,65	0,85	0,38	0,51
Distância min. e máx.	860,13	0,77	860,13	0,98	7,42	0,47	1,77
Distância interquartilica	0,19	0,15	0,25	0,19	0,12	0,10	0,07
Assimetria	-68,77	0,14	-58,98	0,02	-8,39	-0,05	-3,77
Curtose	5.518,82	0,45	4.057,07	0,52	105,76	0,28	35,84
% Negativo	18,47%	9,56%	21,07%	12,38%	12,29%	5,89%	6,00%
% Positivo	81,53%	90,44%	78,93%	87,62%	87,71%	94,11%	94,00%
Amplitude intervalar		0,01		0,02		0,02	0,02

* O ECOMB das OPS de Grande Porte não foi controlado por *outliers*, pois sua média e 5% *Trimmed Mean* apresentam valores estatisticamente não diferentes à 5% (sig. = 0,348).

Analisando, na tabela 28, as colunas referentes às distribuições de ECOMB após a exclusão dos *outliers*, percebe-se que todas as distribuições de frequência apresentam um número substancialmente maior de OPS que ficaram aquém do parâmetro (1,1) de COMB (índice combinado) que de OPS que o excedeu (%Positivo muito maior que %Negativo). Conseqüentemente, pode-se afirmar que o parâmetro (1,1) está muito fácil de ser atingido, provando que as OPS brasileiras não são tão deficitárias quanto a ANS estimou ao estabelecer tal *threshold*.

Tabela 29 - Cálculo dos *outliers* de ECOMB

ECOMB	Todas as OPS	Pequeno Porte	Médio Porte	Grande Porte
q1	0,06	0,04	0,08	0,11
q3	0,25	0,28	0,20	0,19
<i>outlier</i> abaixo	-0,23	-0,33	-0,10	
<i>outlier</i> acima	0,54	0,65	0,38	

Esse fato pode ser observado na ilustração 9, que apresenta os histogramas com os resultados dos respectivos testes t.

Segundo o teste Kolmogorov-Smirnov, não apresentado, nenhuma das distribuições de frequência de ECOMB (ilustração 9) se assemelha à normal.

Ilustração 9 - Histogramas de ECOMB

Os degraus dos histogramas apresentados na ilustração 9 sugerem que as OPS não gerenciam suas demonstrações contábeis para apresentar essa *proxy* de lucratividade (COMB) menor que o parâmetro permitido pela ANS (COMB < 1,1). Para reiterar essa conclusão, verificam-se os resultados das estatísticas t sobrepostos aos respectivos histogramas, que aceitam a hipótese nula de que a distribuição dos $\Delta p(x_{(i)})$ seja *smooth* em T (ECOMB igual a zero). Portanto, aceita-se H_{03-5} de que as OPS não gerenciam suas informações contábeis para divulgar despesas operacionais em montante menor que 1,1 vezes sua receita operacional.

Essa constatação sugere que as OPS não são tão deficitárias quanto a ANS imaginou *a priori*. Ademais, esse resultado já era esperado, pois, se as OPS gerenciam suas informações contábeis para evitar reportar prejuízo (operacional = ROB e líquido = RLB)⁹², não se poderia esperar que as OPS gerenciassem suas informações para reportar um prejuízo equivalente a, no máximo, 10% de sua receita.

5.3.3.3.6 Ha3-6 – Evitar reportar passivo a descoberto

Diz-se que uma entidade está com Passivo a Descoberto se o Passivo for maior que o Ativo total, é o mesmo que Patrimônio Líquido Negativo.

A ANS estabeleceu que qualquer OPS que apresente Passivo a Descoberto será enquadrada num Plano de Recuperação. Portanto, Ha3-6 tem por objetivo investigar se as OPS gerenciam a informação contábil para evitar divulgar Passivo a Descoberto, evitando, assim, o Plano de Recuperação.

A tabela 30 apresenta a estatística descritiva do Patrimônio Líquido escalonado pelo número de Beneficiários (PLB). As informações apresentadas, nessa tabela, foram segregadas pelo porte das OPS e obtidas antes e após a exclusão dos *outliers*.

⁹² Conforme constatado no item 5.3.3.1 deste capítulo.

Tabela 30 - PLB, antes de se excluírem os *outliers*

Estatística Descritiva PLB	Todas as OPS		Pequeno Porte		Médio Porte		Grande Porte	
	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier	com outlier	sem outlier
N observações	9.805	8.086	7.200	5.890	2.188	1.921	417	375
Ausência de observação	-	-	-	-	-	-	-	-
N obs. Válidas	9.805	8.086	7.200	5.890	2.188	1.921	417	375
Média	215,83	45,74	250,44	49,80	127,51	44,73	81,83	38,93
5% Trimmed Mean	94,33	42,01	112,11	45,11	63,11	41,20	57,82	37,14
Mediana	35,23	28,09	35,36	27,68	35,14	29,53	34,50	32,24
Variância	27.894.082,72	3.876,03	37.870.800,45	5.626,70	365.157,58	2.357,32	23.837,01	1.543,10
Desvio Padrão	5.281,48	62,26	6.153,93	75,01	604,28	48,55	154,39	39,28
Mínimo	-217.671,00	-145,39	-217.671,00	-175,83	-1.016,39	-106,44	-203,08	-75,51
Máximo	117.334,40	266,13	117.334,40	314,60	9.540,22	209,35	708,35	164,54
Distância min. e máx.	335.005,30	411,51	335.005,30	490,44	10.556,61	315,79	911,43	240,05
Distância interquartilica	103,49	60,62	122,70	66,35	79,94	58,53	61,95	40,12
Assimetria	-20,17	1,11	-17,38	1,20	12,20	1,08	2,90	0,80
Curtose	860,27	1,87	635,34	2,09	167,30	1,12	7,84	0,94
% Negativo	12,53%	11,12%	14,64%	13,29%	6,49%	5,36%	7,91%	8,00%
% Positivo	87,47%	88,88%	85,36%	86,71%	93,51%	94,64%	92,09%	92,00%
Amplitude intervalar		6,04		7,35		9,42		11,13

Pela diferença entre a média (250,4373 – PLB das OPS de Pequeno Porte) e a média obtida após se excluírem os valores localizados nos extremos, 5% inferior e 5% superior, isto é, o *5% Trimmed Mean* (112,1143 – PLB das OPS de Pequeno Porte), percebe-se a necessidade de se excluírem os *outliers*, que foram encontrados na tabela 31.

Tabela 31 - Cálculo dos *outliers* de PLB

PLB	Todas as OPS	Pequeno Porte	Médio Porte	Grande Porte
q1	8,95	8,00	10,17	15,78
q3	112,30	130,66	90,07	77,18
<i>outlier</i> abaixo	-146,08	-176,00	-109,67	-76,31
<i>outlier</i> acima	267,33	314,66	209,91	169,27

A tabela 30 permite constatar que, em média, as empresas apresentam Patrimônio Líquido positivo, que todas as distribuições são positivamente assimétricas e que todas as distribuições são pontiagudas (curtose positiva). Essa tabela apresenta, ainda, o cálculo da largura dos intervalos dos histogramas apresentados na ilustração 10.

A ilustração 10 apresenta os histogramas de cada uma das distribuições de frequência de PLB, para as distribuições formadas por todas as OPS e para as distribuições segregadas em OPS de pequeno, médio e grande portes.

Para facilitar a interpretação, sobrepôs-se aos histogramas a reta vertical tracejada que representa o parâmetro utilizado para investigar se as OPS gerenciam suas informações

contábeis (em Ha3-6, evitar reportar passivo a descoberto, o parâmetro é zero, pois se o PLB fosse menor que zero significaria que a OPS teria apurado Passivo a Descoberto) e os resultados das estatísticas t , bem como, o resultado do teste Kolmogorov-Smirnov das distribuições de $\Delta p(x_{(i)})$ e $\nabla p(x_{(i)})$, em R.

Como pode ser percebido pelo resultado do teste Kolmogorov-Smirnov, a distribuição de $\nabla p(x_{(i)})$ das OPS de Médio Porte difere estatisticamente da distribuição normal, o que implica na inobservância da premissa para a aplicação do teste t . Portanto, será necessário analisar os τ dos intervalos vizinhos ao intervalo T .

Em todos os histogramas apresentados na ilustração 10, os degraus existentes entre o intervalo iniciado por zero (T) e o intervalo imediatamente anterior a zero ($T-1$, pequeno Passivo a Descoberto) sugerem que as OPS evitam divulgar Patrimônio Líquido negativo. De forma que estariam gerenciando suas informações contábeis quando fossem apurar, efetivamente, um pequeno Passivo a Descoberto, para, com isso, atingir a meta: apurar e divulgar Patrimônio Líquido positivo (ou, pelo menos, igual a zero); evitando, dessa forma, a instauração do processo administrativo de Plano de Recuperação.

Essa constatação é reiterada pela estatística t , cujo τ excedeu o valor crítico em todos os casos, exceto na distribuição dos ∇p_j das OPS de médio porte.

Entretanto, é de se ressaltar que a distribuição dos ∇p_j das OPS de médio porte não corresponde a uma normal (o resultado do teste Kolmogorov-Smirnov demonstrado no canto superior esquerdo – 0,003 – significa que essa distribuição difere significativamente da normal). Conseqüentemente, tem-se que analisar os τ das vizinhanças, o que, neste caso, confirma o gerenciamento da informação contábil para evitar reportar Passivo a Descoberto.

Portanto, pode-se concluir que as OPS gerenciam suas informações contábeis para evitar que apresentem Passivo a Descoberto, evitando, conseqüentemente, a instauração do Plano de Recuperação, pela ANS.⁹³

⁹³ Procedimento administrativo explicado no item 4.1 do capítulo 4 deste trabalho.

Ilustração 10 - Histogramas de PLB

Cupertino (2004) constatou que o Banco Nacional S.A. praticou fraudes contábeis o que evitou a apresentação de Passivo a Descoberto por mais de quatro anos, evitando, conseqüentemente, a instauração do Regime de Administração Especial Temporária, pelo BACEN.⁹⁴

⁹⁴ Esse estudo foi comentado no item 2.2.5 do capítulo 2 deste trabalho.

5.4 Resumo dos Resultados

Objetivando condensar os resultados apresentados neste capítulo, a tabela 32 resume as evidências encontradas para cada porte de OPS com relação a cada hipótese testada.

Tabela 32 - Resumo dos resultados

Hipótese	Variável	Resultado
H ₀₁	ROB	Rejeitada para todos os grupos de OPS, exceto para as OPS de Grande Porte, pois, não foi possível calcular a estatística t.
H ₀₁	RLB	Rejeitada para todos os grupos de OPS, exceto para as OPS de Pequeno Porte.
H ₀₂	DAROB	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₂	DARLB	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₁	ELG	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS, exceto para as OPS de Grande Porte.
H ₀₃₋₂	ELC	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₃	ERFR	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₄	ERPL	Rejeitada para Todas as OPS e para as OPS de Médio Porte; não rejeitada para as OPS de Pequeno Porte e para as OPS de Grande Porte.
H ₀₃₋₅	ECOMB	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₆	PLB	Rejeitada para todos os grupos de OPS.

Legenda:

H ₀₁	As OPS Brasileiras não “gerenciam” os seus resultados contábeis para evitar reportar perdas.
H ₀₂	As OPS Brasileiras não “gerenciam” os seus resultados contábeis para sustentar o desempenho recente.
H ₀₃₋₁	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Geral (LG) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₂	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Corrente (LC) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₃	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Relação entre as Fontes de Recursos (RFR) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₄	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Retorno do Patrimônio Líquido (RPL) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₅	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Índice Combinado (COMB) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₆	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para evitar reportar Passivo a Descoberto.
ROB	Resultado Operacional escalonado pelo número de beneficiários
RLB	Resultado Líquido escalonado pelo número de beneficiários
DAROB	Diferença anual do Resultado Operacional escalonado pelo número de beneficiários
DARLB	Diferença anual do Resultado Líquido escalonado pelo número de beneficiários
ELG	Erro da Liquidez Geral (LG – 1)
ELC	Erro da Liquidez Corrente (LC – 1)
ERFR	Erro da Relação entre as Fontes de Recursos (2,5 – RFR)
ERPL	Erro da Rentabilidade do Patrimônio Líquido (RPL – 0,12*) * ajustado pelo número de trimestres
ECOMB	Erro do Índice Combinado (1,1 – COMB)
PLB	Patrimônio Líquido escalonado pelo número de beneficiários

5.5 Práticas de “Gerenciamento” Adotadas pelas OPS

A abordagem empreendida contemplou a leitura de alguns pareceres emitidos pelos analistas da ANS. Cada parecer contém, resumidamente: as demonstrações contábeis originalmente informadas pela OPS; os ajustes (saneamentos) efetuados às demonstrações, para que, no entendimento do analista, tal demonstração evidencie a “realidade” sem eventual gerenciamento; e a conclusão da análise (“saúde financeira”, “desvio leve” ou “desvio grave”).

Mediante a análise de alguns dos pareceres, foi possível identificar algumas das práticas de gerenciamento da informação contábil efetivamente adotadas pelas OPS brasileiras e percebidas pelos analistas da ANS. O quadro 7 sumariza essas práticas.

Algumas dessas práticas foram constatadas nas demonstrações contábeis apuradas em 31 de dezembro (quarto trimestre), sem que os respectivos pareceres de auditoria externa fizessem qualquer ressalva (parecer limpo).

As práticas elencadas no quadro 7 confirmam e complementam as práticas apresentadas no quadro 5 (capítulo 2). Cabe ressaltar que a lista apresentada no quadro 7 não é exaustiva, mas exemplificativa. E foi obtida mediante a análise de pareceres selecionados pelos analistas, portanto, pertencentes a uma amostra não aleatória.

Pela análise das práticas de gerenciamento adotadas pelas OPS, percebe-se que não são práticas “sofisticadas”, pelo contrário, simples (com exceção da prática 4). Um argumento que corrobora esse ponto de vista é o fato de o Manual de Contabilidade (IUDÍCIBUS, MARTINS e GELBCKE, 2003, p. 315) apresentar que a reavaliação tem sido utilizada, no Brasil, com o propósito de “reduzir, deliberadamente, distribuição de dividendos [...]” e aumentar o “patrimônio líquido [quando este] está baixo e os índices de *debt equity* são comprometedores”. A rigor, o Manual de Contabilidade traz esse comentário desde a 3ª edição (1991). Mesmo assim, a ANS ainda não normatizou procedimentos específicos sobre a Reavaliação. Tanto é, que algumas OPS alegam poder reavaliar todos os ativos, conforme preconizado no 3º, art. 182 e alínea c do art. 176 da Lei nº 6.404/1976, pois, não precisariam observar a Deliberação CVM 183/1995, uma vez que não são sociedades por ações de capital aberto.

Quadro 7 - Algumas técnicas adotadas pelas OPS

1	Reavaliação de ativos sem observar a Deliberação CVM 183/95, reavaliando a marca da OPS e/ou não reconhecendo, para os Ativos tangíveis e depreciables do Imobilizado, a provisão para IR e CS relativa à reavaliação, no ELP e em conta retificadora do PL.
2	Reclassificação, do Ativo Permanente Imobilizado para o Ativo Circulante, de imóveis supostamente disponíveis para a venda sem, ao menos, demonstrar os esforços despendidos para vendê-lo.
3	Adoção do regime de caixa para o reconhecimento de despesas, como o não reconhecimento de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD); e o não reconhecimento de Eventos Indenizáveis Líquidos, no PC, para registrar as dívidas decorrentes das Despesas com Assistência à Saúde.
4	Incorporação reversa, gerando ágio em transações ocorridas entre empresas do mesmo grupo econômico, ágio este que em muita das vezes é utilizado para aumentar o Capital Social da OPS.
5	Mensuração, justificativa e critério de amortização do ágio e do deságio decorrentes de investimentos, sem “nunca” reconhecer perda em sua aquisição.
6	Não reconhecimento de depreciação de Ativo Permanente Imobilizado depreciable.
7	Reconhecimento contábil do Capital Social em desacordo com o estabelecido no Contrato ou Estatuto Social.
8	Ativação de perdas, por parte de cooperativas, mediante a alegação de que os cooperados são legalmente obrigados a aportar recursos suficientes para cobrir o valor das perdas, reconhecendo-se um Ativo ao invés de Prejuízos Acumulados (conta redutora do PL).
9	Oscilação no valor do coeficiente de honorários (CH), por parte de cooperativas; reduzindo-o quando a OPS estivesse apurando prejuízo (ou pequeno lucro), e aumentando-o quando a OPS fosse auferir lucro considerado elevado.
10	Reconhecimento de Ativo Fiscal Diferido decorrente de prejuízos fiscais, sem a comprovação da expectativa de auferir lucro no futuro (normalmente a OPS com viés de descontinuidade), e pelo valor nominal (sem descontar a valor presente).
11	Reconhecimento de bens adquiridos mediante contratos de arrendamento mercantil financeiro como se arrendamento operacional fossem.
12	Classificação de investimentos em títulos financeiros em “disponíveis para venda” ou “mantidos até o vencimento”, em desacordo com a capacidade financeira da OPS.

É interessante notar que algumas das práticas apresentadas no quadro 7 são possíveis de serem desenvolvidas de acordo com os *GAAP* (sendo classificadas pela literatura como um típico gerenciamento da informação contábil), enquanto outras práticas já seriam empreendidas mediante a violação dos *GAAP* (sendo classificadas pela literatura como fraude).

No presente capítulo, evita-se adotar qualquer taxonomia daquilo que está sendo chamado “gerenciamento da informação contábil”, afinal, como prometido na nota de rodapé 11 (seção 2.1 do capítulo 2), os comentários sobre a distinção entre “gerenciamento da informação contábil” e “fraude” serão apresentados no próximo capítulo.

6 REVISANDO A REGULAÇÃO ECONÔMICA E A ESCOLHA DE PRÁTICAS CONTÁBEIS

Tendo-se constatado, no capítulo anterior, que o ambiente institucional (mais especificamente, a regulação econômica) gera incentivos para a empresa regulada escolher práticas contábeis que melhor atendam ao auto-interesse (o que se convencionou chamar de gerenciamento da informação contábil ou até de fraude contábil), surgiu a necessidade de investigar a racionalidade econômica desse comportamento.

Na tentativa de desenvolver tal investigação, utilizou-se a Nova Economia Institucional (NEI), que é aqui considerada como o conjunto da Teoria da Firma, da Teoria de Contratos e da Teoria dos Custos de Transação, com isso, rediscute-se o gerenciamento da informação contábil (capítulo 2) e a regulação econômica (capítulos 3 e 4).

6.1 Breve Apresentação da NEI

A Nova Economia Institucional (NEI) mostra que os agentes têm características diferentes das apresentadas pela teoria econômica neoclássica: oportunismo e racionalidade limitada.

Por oportunismo, a NEI não afirma que todos os contratantes (indivíduos) sempre agirão em busca do auto-interesse com avidez. Mas alerta que não se pode ser ingênuo em acreditar que o auto-interesse dos agentes sempre será deixado de lado, que as partes sempre agirão conforme contratado e que o contrato é “perfeitamente capaz” de alinhar múltiplos interesses de forma plena e permanente.

Zylbersztajn (2000, p. 31-33) apresenta três razões para o agente não agir de forma oportunista:

- Garantias legais: correspondem ao ambiente institucional formal (aquele estabelecido pelo aparato legal: leis, normas, regulamentos etc.), de forma que o principal pode recorrer ao sistema judicial contra o agente oportunista;

- Princípios éticos: correspondem ao ambiente institucional informal (estabelecido por “regras” de conduta social e pelas sanções impostas por grupos sociais de intensa interação, quer pela força, quer pela exclusão), de forma que o agente pode ter sua reputação abalada em função de sanções impostas pela sociedade, podendo levá-lo a incorrer em custos maiores para transacionar com membros do grupo;
- Reputação⁹⁵: pressupõe frequência nas transações e a consciência do agente de que seu oportunismo pode levar ao rompimento do contrato e, conseqüentemente, à interrupção do fluxo de renda futura. Então, o agente (com sua limitada racionalidade – que será discutida adiante) compara o fluxo de renda futura projetado caso o contrato não seja rompido com o benefício que ele pode obter oportunisticamente. Em outras palavras, o fluxo futuro de renda que o agente vai deixar de ganhar caso rompa o contrato é o custo de oportunidade da atitude oportunista. Portanto, a reputação surge de uma deliberação do agente, após analisar os custos e benefícios do rompimento do contrato, caso ele opte por não rompê-lo, e sendo essa atitude reconhecida pelo grupo social com o qual o agente interage. Cabe observar que essa decisão ocorre num ambiente de risco (ou até de incerteza), então o fluxo de renda futura é projetado mediante consideração da distribuição das probabilidades (ou por arbitragem).

Kreps (2004, p. 575-579) apresenta algumas ressalvas com relação à reputação, principalmente no tocante à construção da reputação, como o ruído e a ambigüidade:

- A construção da reputação (de confiança, por exemplo) pode ser facilitada se as partes envolvidas compartilharem da mesma cultura e falarem o mesmo idioma;
- A parte que mais pode se favorecer com a construção de sua reputação ser reconhecida como “confiável” pelos pares é que deve se esforçar para criar essa reputação, o que implica em custos. Por outro lado, a parte que puder se favorecer por atuar de forma oportunista tenderá a evitar a transparência, impondo ruídos que causem assimetria informacional para que a outra parte não perceba sua reputação de “traidor”;
- Muitas das vezes, ao se tentar construir uma reputação de “confiável”, o agente pode ser mal interpretado, gerando o problema da ambigüidade, e acabar sendo conhecido por “frouxo”, o que não é desejável, pois as pessoas poderão se aproveitar para trair quem tiver uma reputação como essa;

⁹⁵ Cravens *et al.* (2003) apresentam uma proposta para se medir o nível de reputação das firmas.

- A reputação pode ser construída com palavras ou com ações, enquanto as palavras custam menos, as ações costumam ter maior impacto;
- Uma vez constituída uma determinada reputação, é possível alterá-la. Mas, considerando que a reputação sofre um tipo de inércia, é difícil e oneroso alterar uma determinada reputação já estabelecida.

A outra característica comportamental, cognitiva, decorre da racionalidade limitada dos agentes. Isso não significa que os agentes sejam irracionais, nem que os agentes rasgam dinheiro. Significa, simplesmente, que os agentes são “intencionalmente racionais, mas só de forma limitada” (SIMON, 1961, p. xxiv). Conseqüentemente, os agentes não sabem *a priori* cada estado da natureza, cada ação futura dos outros contratantes, nem a probabilidade de ocorrência de cada variável que afeta o seu bem-estar.

Williamson (1993, p. 93), defendendo o estudo dessas duas características comportamentais no campo da escolha de estruturas organizacionais, afirma:

Então, ‘somente porque cada ser humano é limitado em conhecimento, capacidade de previsão, habilidade e tempo, que as organizações são instrumentos úteis para atingir os propósitos individuais’ (Simon, 1957: 199). Mas, há outros fatores relacionados. Dado à racionalidade limitada e ao oportunismo, o estudo da organização econômica precisa contemplar ambos. (grifo nosso)⁹⁶

Outro aspecto no qual a NEI se diferencia da teoria econômica neoclássica, agora com relação a uma característica das transações, é que as transações custam dinheiro, é o chamado custo de transação.

Em conseqüência dessas três características (racionalidade limitada, oportunismo e custos de transação) os contratos são imperfeitos. Essa imperfeição pode acarretar novos comportamentos oportunistas, na necessidade de monitoramento das atividades e em mais custos de transação.

⁹⁶ Livre tradução de: “Thus, ‘it is only because individual human beings are limited in knowledge, foresight, skill, and time that organizations are useful instruments for the achievement of human purpose’ (Simon, 1957: 199). But there is more to it than this. Given bounded rationality and opportunism, the study of economic organization needs to make allowance of both”.

Coase⁹⁷ (1937; 1960) apresenta a importância dos custos de transação nas análises econômicas, ou seja, dos custos incorridos no funcionamento do sistema econômico. Coase coloca, ainda, que não se pode ter como base o ideal competitivo, pois todas as alternativas são imperfeitas.

6.2 NEI e Regulação

No tocante à regulação, não há razão para se considerar que os agentes reguladores também não sejam afetados por essas duas características comportamentais. Afinal, a agência reguladora é composta por seres humanos⁹⁸, que são naturalmente oportunistas e limitados em sua racionalidade. Mas essa questão não pára aí.

As teorias econômicas da regulação desenvolvidas por Stigler (1971), Becker (1983), Posner (1974), Goldberg (1976) e Peltzman (1976; 1993), apesar, de trabalharem com o pressuposto da racionalidade plena, criticam que o governo não age desinteressadamente em prol da sociedade, mas em atendimento às demandas e pressões de grupos de interesses. Daí a contraposição à Teoria do Interesse Público pela qual o Estado agiria, única e exclusivamente, buscando o bem comum.

Traçando um paralelo entre os posicionamentos de Simon⁹⁹, Williamson, Barzel e Becker, verifica-se que a afirmação, de que a agência reguladora é composta por seres humanos potencialmente oportunistas e dotados de racionalidade limitada, não é descabida. Afinal, Becker (1983) afirma que a regulação é uma consequência da competição entre a pressão de grupos de interesses. Barzel (2002) ressalta que o Estado e, certamente, os grupos de interesses são compostos por serem humanos. Enquanto Simon (1961) e Williamson (1993) apresentam a necessidade de se considerarem as características comportamentais dos indivíduos (oportunismo e racionalidade limitada) nos estudos em Economia.

A rigor, os funcionários das agências reguladoras têm outras características, além daquelas apresentadas por Simon e Williamson. James Q. Wilson (*apud* VISCUSI *et al.*, 2000, p. 311)

⁹⁷ Ronald H. Coase foi laureado, em 1991, com o Prêmio Nobel em Economia.

⁹⁸ Barzel (2002, p. 4) define o Estado como “um conjunto de indivíduos [...]”.

⁹⁹ Herbert A. Simon foi laureado, em 1978, com o Prêmio Nobel em Economia.

separa-os em três categorias: o carreirista, o político e o profissional, cada um com diferentes interesses pessoais, o que torna a análise do oportunismo dentro das agências reguladoras muito mais complexa.

Os custos de transação se tornam ainda mais relevantes num ambiente de assimetria de informação que, adicionado às características comportamentais dos agentes econômicos (comentadas na seção anterior), faz surgir a conclusão de que os contratos são incompletos.

Klein (1993, p. 223)¹⁰⁰ reitera e complementa o ponto de vista de Coase ao afirmar que o mais relevante custo de transação incorrido num contrato de longo prazo não é o custo de redigi-lo (*ink cost of writing contract terms*), mas os esforços despendidos pelas partes nos processos de negociação e renegociação, quando elas tentam criar, evitar e executar situações nas quais uma parte possa se apropriar da quase-renda da outra que incorreu em substanciais custos afundados (*hold-ups*¹⁰¹), que são inerentes aos “necessariamente imperfeitos contratos de longo prazo”.

O termo “necessariamente imperfeitos contratos de longo prazo”, utilizado por Klein, pode ser mais facilmente entendido com a ajuda de Goldberg (1976, p. 428)¹⁰²:

Na fase de negociação, querer tecer os mínimos detalhes concernentes a direitos e obrigações de cada uma das partes, para diversas situações e contingências, seria muito custoso, então, é preferível utilizar estruturas básicas ou estabelecer um acordo de que os termos contratuais serão ajustados conforme novas situações ocorrerem.

¹⁰⁰ A rigor, Klein (1993) oferece críticas aos trabalhos de Coase (1937; 1960), entretanto, nesse trecho, Klein simplesmente complementa o ponto de vista de Coase. Com relação às críticas, não são objeto do presente estudo.

¹⁰¹ Furubotn e Richter (2000, p. 486) utilizam exemplos de oportunismo *ex post* para explicar o termo “*hold-up*”: “Quando uma parte, digamos A, está presa numa relação contratual com outra parte B porque adotou significativos investimentos específicos à transação, A está vulnerável à exploração [...] Uma siderúrgica que construa sua planta perto de uma estação distribuidora de energia elétrica objetivando adquirir energia barata, [uma vez estabelecida], ‘a siderúrgica incorre em custos que se tornam afundados, o distribuidor poderia aumentar a tarifa da energia elétrica’ e assim por diante” – livre tradução de: “*When one party, say A, is locked into a contractual relationship with another party B because A has undertaken significant transaction-specific investment, A is vulnerable to exploitation [...] The steel mill that is built next to a power station in order to get electricity cheaply. ‘Once the steel mill incurs costs that become sunk, the power company would raise power prices’ and so on (Alchian and Woodward, 1988, 67)*”.

¹⁰² Livre tradução de: “*While the parties might want to go into considerable detail at the formation state concerning the rights and obligations of each party given various contingencies, it will often prove too costly to specify the precise terms of the contract and it will be desirable instead to use rough formulae or mutual agreement to adjust the contract to current situations*”.

Ao comparar o Estado (governo) com uma firma, Coase (1960, p. 25)¹⁰³ ressalta que ambos são impactados por custos de transação.

O governo é, em certo sentido, uma super-firma (mas de caráter muito especial), pois, mediante decisões administrativas, é capaz de influenciar o uso de fatores de produção. [...] O governo é capaz, se desejar, de eliminar todo o mercado, o que uma firma nunca poderá fazer. [...] Além disso, o governo tem ao seu dispor a polícia e outros organismos com poder de polícia para assegurar que as normas estão sendo seguidas.

Está claro que o governo tem poderes que lhe permite realizar determinadas atividades a um custo menor que o incorrido por organizações privadas (ou qualquer outra organização sem os poderes de estado). Mas a máquina administrativa do governo não opera a custo zero. Ela pode ser, de fato, extremamente dispendiosa.

Interessante notar que Peltzman (1976, formulação 1)¹⁰⁴ já considerava os custos de transação incorridos tanto pelos grupos de interesse, quanto pelo regulador.

O regulador quer maximizar a maioria [de eleitores] M , gerado por (1)

(1) $M = n \cdot f - (N - n) \cdot h$, onde:

n = o número de potenciais votantes pertencentes ao grupo beneficiado

f = a probabilidade de um beneficiário prover apoio ao regulador

N = número total de potenciais votantes

h = a probabilidade de o não-beneficiado se opor

Observe que, em função de ambos, beneficiados e não-beneficiados, incorrerem em custos de transação e para obter informação, f e h não são zero nem um, mas dependem do montante que os membros de cada grupo ganha ou perde. O regulador também incorre em custos semelhantes, daí porque ele não pode excluir os beneficiados que não lhe prestam apoio [carona]. (grifo nosso)

Enquanto o contrato, que normalmente envolve duas partes, é imperfeito e demanda relevantes custos de transação. A regulação (que é muito mais complexa, pois: envolve grupos de interesse, cada um com auto-interesses; algumas vezes, os membros de um mesmo grupo de interesse podem ter auto-interesses distintos; os grupos de interesse têm tamanho e coesão idiossincráticos; e seus membros, normalmente, são representados por um agente, mediante o

¹⁰³ Livre tradução de: “The government is, in a sense, a super-firm (but a very special kind) since it is able to influence the use of factors of production by administrative decisions. [...] The government is able, if it wishes, to avoid the market altogether, which a firm can never do. [...] Furthermore, the government has at its disposal the police and the other law enforcement agencies to make sure that its regulations are carried out.

It is clear that the government has powers which might enable it to get some things done at a lower cost than could a private organization (or at any rate one without special government powers). But the governmental administrative machine is not itself costless. It can, in fact, on occasion be extremely costly”.

¹⁰⁴ Livre tradução de: “the regulator wants to maximize a majority M , generated by (1) $M = n \cdot f - (N - n) \cdot h$, where:

n = number of potential voters in the beneficiary group; f = (net) probability that a beneficiary will grant support; N = total number of potential voters; h = (net) probability that he who is taxed (every non- n) opposes. Note that, because both gainers and losers face transaction and information costs, f and h are not either zero or unit, but depend on the amount of the group member's gain or loss. There are similar costs facing the regulator, so he cannot exclude nonsupporting beneficiaries”.

estabelecimento de um contrato imperfeito), também, demanda relevantes custos de transação, talvez em montante maior que os contratos.

Considerando que a agência reguladora, também, é caracterizada pelo oportunismo e pela racionalidade limitada de seus agentes, como comentado anteriormente, e considerando que o processo regulatório demanda tantos custos de transação quanto os contratos; não é absurdo concluir que a regulação, também, é imperfeita.

Essa conclusão é amparada por Goldberg (1976, p. 427), segundo o qual, “a regulação pode ser vista como um contrato administrativo implícito”.

A consequência dessas conclusões é apresentada por Benham (2004), ou seja, a firma regulada age no sentido de se beneficiar das lacunas (incompletude) da regulação. Nesse sentido, a firma regulada pode se reposicionar e responder à regulação de duas formas: lícita e ilicitamente (*licit and illicit responses to regulation*).

A incompletude da regulação é uma consequência lógica dos custos de transação e de informação incorridos pelo regulador. Afinal, o regulador necessitaria incorrer em tantos custos para regular “definitivamente” um setor econômico, que a regulação se tornaria inviável. Uma regulação “completa” demandaria tanto tempo e outros recursos que uma regulação incompleta funciona melhor que a regulação “completa” que não funcionaria nunca.

O raciocínio de que a regulação é incompleta e imperfeita pode contrariar alguns reguladores que, segundo Hulle (1997, p. 719)¹⁰⁵, preferem acreditar que suas normas são perfeitas e concebidas num “conceitual teórico mágico, mais robusto que os paradigmas matemáticos”.

Outro argumento que reitera a incompletude da regulação, sendo esse não relacionado com o ponto de vista apresentado até o momento, mas relacionado com uma opção consciente do

¹⁰⁵ Livre tradução de: “Regulators are equally unhappy about overrides because they believe that the rules which they have designed are by definition perfect. This is even more so for regulators who swear by a conceptual framework which tends to be regarded as the magic formula stronger than a mathematical paradigm”.

regulador, é que “quanto mais detalhadas forem as leis, mais fácil evitá-las” (COOK, 1997, p. 700)¹⁰⁶.

6.3 NEI e Contabilidade

A assimetria de informação, quando associada à racionalidade limitada, aumenta o risco (ou até a incerteza) de previsões e, quando associada ao oportunismo, aumenta a probabilidade de uma parte se apropriar da quase-renda que, *a priori*, pertenceria à outra parte.

Nesse ponto, é que a Contabilidade se torna mais relevante, pois ela dispõe dos recursos necessários para prover as partes com informação necessária à redução de tal assimetria.

Emanuel *et al.* (2003) apresentam um *survey* da Teoria da Contabilidade à luz da Nova Economia Institucional. Afirmam que a Contabilidade é o sistema de informação que substitui o sistema de preços, quando a firma substitui o mercado na organização da atividade econômica.

Pela NEI, a organização econômica é desenvolvida no mercado quando a especificidade dos ativos¹⁰⁷ e os custos de transação forem baixos, caso contrário, a estrutura mais eficiente é a integração vertical (a firma). Enquanto o preço é o sistema de informação dos atributos transacionados no mercado, a Contabilidade é o sistema de informação mais eficiente para se alocar os direitos de propriedade e para medir, remunerar e punir a performance quando a atividade econômica for desenvolvida internamente à firma (integração vertical), afinal, o preço de mercado não estará mais disponível.

É nesse sentido que Christie (1992, *apud* EMANUEL *et al.*, 2003, p. 154) afirma que a Contabilidade é a cola que mantém a firma unida, e que sem a Contabilidade, a firma não existiria.¹⁰⁸

¹⁰⁶ Livre tradução de: “*The more precise the rule, the easier it is to avoid*”.

¹⁰⁷ Um ativo é considerado específico quando sofre substancial perda de valor em uso (ou com usuário) alternativo. Balakrishnan e Fox (1993) e Pohlmann *et al.* (2004) apresentam um resumo sobre a Especificidade de Ativos, e apresentam como isso impacta na estrutura de capital e no valor das empresas.

¹⁰⁸ Livre tradução de: “*accounting is ‘the glue that holds the firm together’ and that ‘without accounting, the firm would not exist’*”.

Ideologicamente, ou no mundo neoclássico, a Contabilidade seria capaz de resolver todos os problemas relacionados à assimetria informacional, mas “no mundo como ele é”, isso não ocorre. Então, chama-se essa distorção de gerenciamento da informação contábil, manipulação, fraude contábil, maquiagem de balanços etc.

Williamson (1985, p. 139)¹⁰⁹, estudando estruturas de organização (integração vertical), afirma:

A mensuração do custo é problemática, quanto mais, quanto maior o nível de especificidade do ativo. Na estrutura existente anteriormente à fusão, cada parte determina suas próprias práticas contábeis, mas após a fusão, isto não é mais permitido – [...], pois, são estabelecidos acordos explícitos que limitam a discricionariedade contábil, entretanto, o departamento fornecedor corre o risco que o custo seja recalculado em seu detrimento. (grifo nosso)

Adicionalmente, Williamson (1985, p. 139, nota 9)¹¹⁰ observa a possibilidade de as partes levarem a discussão aos tribunais, mas sugere que seria ineficiente.

A priori, o judiciário pode ser acionado para salvaguardar os interesses do departamento fornecedor quanto ao preço de transferência e aos aspectos da contabilidade de custos. Entretanto, este é um fórum altamente imperfeito e custoso para se apelar questões dessa natureza.

Uma solução para se diminuir a discricionariedade contábil é aumentar o nível de padronização e uniformização das práticas contábeis, mediante ênfase no processo de regulação contábil.

Barzel (2003, p. 4) analisa a redução dos custos de informação mediante o estabelecimento de padrões e a certificação de *commodities* (bens e serviços), e afirma: “quando os padrões são criados, a informação se torna um bem público disponível a todos sem custo extra”¹¹¹.

¹⁰⁹ Livre tradução de: “Cost determination is problematic, moreover, whatever the degree of asset specificity. Whereas each stage determines its own accounting practices in the pre-merger regime, that is no longer permitted – [...] upon merger [...] explicit agreements that limit accounting discretion notwithstanding, the supply stage runs the risk that costs will be reset to its disadvantage”.

¹¹⁰ Livre tradução de: “Conceivably the courts can be employed to safeguard the interests of the supply stages in transfer pricing and costs accounting respects. Plainly, however, this is a highly imperfect and costly forum to which to appeal decisions of this kind”.

¹¹¹ Livre tradução de: “When standards are created, information becomes a public good available to all at no extra cost”.

Aplicando o argumento de Barzel às demonstrações contábeis, chega-se à hipótese de mercado eficiente (FAMA, 1969)¹¹². O que é reiterado no trabalho subsequente de Barzel, que contempla a Lei da Convergência de Preços, segundo a qual, “sob competição perfeita, compradores e vendedores se informam, a custo zero, quanto à qualidade das *commodities* negociadas e de seus preços. Onde o conhecimento não tem custo, esperamos que os preços converjam instantaneamente” (BARZEL, 2004, p. 5)¹¹³.

Três problemas surgem nesse ponto. Primeiro, a informação contábil não é uma *commodity*, conseqüentemente, sua extrema padronização pode levar à desinformação. Segundo, a informação contábil não tem custo zero. Terceiro, o oportunismo faz com que a informação, quanto ao desempenho e à situação da firma, torne-se ainda mais custosa.

Coase (1990) comenta sobre sua experiência e familiaridade com a Contabilidade, desde a década de 1930. Segundo ele, duas foram suas contribuições: desenvolvimento do conceito de “custo de oportunidade”, e desenvolvimento de sua percepção quanto à relevância da informação contábil ao que veio a ser conhecido como “Teoria da Firma”.

Sugiro que as contas [a Contabilidade] podem ser uma valiosa fonte de informação sobre o comportamento da firma e se eu estiver certo, se sucede que seu uso pode ajudar em muito ao desenvolvimento da teoria da firma. Então, argumento que uma teoria do sistema contábil seja parte da teoria da firma. Se esse ponto de vista for generalizadamente reconhecido, esperamos ver o crescimento de estudos interdisciplinares entre a Economia e a Contabilidade (COASE, 1990, p. 12)¹¹⁴.

Embora Coase não diga que tenha estudado “gerenciamento da informação contábil” nem “escolhas de práticas contábeis”, ele afirma:

Aprendi, entre outras coisas, que existem diversos métodos de se mensurar a depreciação, avaliar estoques, alocar custos, e daí por diante, cada método chega a um resultado diferente, embora todos correspondam a práticas aceitáveis. Adicionalmente, ainda existem, é claro, práticas que não são aceitáveis e que não

¹¹² Sobre Hipótese de Mercado Eficiente veja Lopes (2002) e Cardoso e Martins (2004).

¹¹³ Livre tradução de: “*Under perfect competition buyers and sellers are informed at no cost of quality of the commodities traded and of their prices. Where knowledge is costless we expect prices to converge, and instantaneously*”.

¹¹⁴ Livre tradução de: “*I suggested that the accounts could be a valuable source of data on firm behaviour, and if I am right, it follows that their use could greatly assist in the development of theory of the firm. Then I argued that a theory of accounting system is part of the theory of the firm. If this view comes to be generally recognized, we may expect to see a growth in interdisciplinary studies between economics and accounting*”.

deveriam ser adotadas por nenhuma firma de contabilidade que espera ser respeitada (COASE, 1990, p. 3-4)¹¹⁵. (grifo nosso)

É interessante notar que a depreciação, os estoques, perdas com recebíveis, alocação de custos e provisões para perdas são freqüentemente apontados como fatores críticos pela literatura de “gerenciamento da informação contábil” (MCNICHOLS e WILSON, 1988; BEAVER e ENGEL, 1996; BEAVER e MCNICHOLS, 1998; HEALY e WAHLEN, 1999; DECHOW e SKINNER, 2000; MULFORD e COMISKEY, 2002), veja o quadro 5 (capítulo 2, item 2.3.1) e o quadro 7 (capítulo 5, item 5.6).

Considerando que a agência reguladora é caracterizada pela racionalidade limitada e pelo oportunismo de seus funcionários, que a agência reguladora conhece menos as firmas reguladas que elas próprias (assimetria de informação), que a agência reguladora incorre em custos de transação e que, dessa forma, a regulação é incompleta; ao depender das informações contábeis¹¹⁶ providas pelas firmas reguladas, a agência reguladora fica vulnerável à manipulação da informação contábil potencialmente praticada por elas.

No âmbito da regulação, isso que os contadores chamam de “gerenciamento de resultados” para reduzir custos políticos (item 4 do quadro 4 – capítulo 2) ou para atingir parâmetros exigidos pelos órgãos reguladores (item 10 do quadro 4), os advogados chamam de “adequação criativa à regulação” (*creative compliance to regulation*) e Benham (2004) chama de “respostas à regulação” (*responses to regulation*).

Essas respostas à regulação podem se materializar nas demonstrações contábeis ou não. Benham apresenta exemplos de respostas não relacionadas às demonstrações contábeis e, mesmo assim, podem ser lícitas ou ilícitas. São reproduzidos, a seguir, dois exemplos: um de uma resposta lícita e outro de resposta ilícita, ambos não relacionados com demonstrações contábeis.

¹¹⁵ Livre tradução de: “I learned among other things, that there were many methods of calculating depreciation, valuing inventories, allocating on-costs, and so on, all of which gave different results but all of which were perfectly acceptable practices. In addition, there were, of course, practices which were not acceptable and which should not be countenanced by any accounting firm which aimed at respectability”.

¹¹⁶ Informação provida pela Contabilidade de Custos: baseada na alocação de custos, para o propósito de exercer a regulação de preços e o controle da inflação. Informação provida pela Contabilidade Societária: receita, lucro e situação patrimonial, para o propósito da tributação; liquidez, solvência e rentabilidade, para o propósito de decidir quais firmas poderão continuar operando, como bancos, seguradoras, fundos de pensão e operadoras de planos de assistência à saúde.

Na União Soviética, quando o mercado era severamente reprimido, as famílias integraram verticalmente a produção de alimentos, trabalhando nos jardins de suas casas no subúrbio (BENHAM, 2004, p. 10).¹¹⁷

Na Itália do século XIX, quando as instituições formais eram muito fracas, alterações nos direitos de propriedade da terra foram marcadas pelo crescente poder da máfia, que tinha uma vantagem competitiva se comparada com a validade dos contratos (GAMBETTA *apud* BENHAM, 2004, p. 15).¹¹⁸

O argumento de Benham, se extrapolado à Contabilidade, sugere que as firmas podem responder à regulação escolhendo práticas contábeis lícitas ou ilícitas (fraude).

6.4 Escolha de Práticas Contábeis: Gerenciamento da Informação Contábil ou Fraude Contábil?

A definição de Healy e Wahlen (1999), apresentada no capítulo 2, não faz qualquer distinção entre gerenciamento e fraude. A rigor, essa distinção foi introduzida por Dechow e Skinner (2000), em que a fronteira é dada pelos GAAP. Se de acordo com os princípios contábeis generalizadamente aceitos (*within GAAP*) seria gerenciamento, caso contrário fraude.

No entender deste autor, essa distinção não é adequada por duas razões. Primeiro, a preocupação com essa taxonomia só é pertinente após a detecção de tal prática, ou seja, é um fator a ser analisado *ex post*, com o único interesse de se punir o responsável (caso seja fraude). Pois, os problemas precípuos que reguladores e pesquisadores acadêmicos ainda enfrentam são identificar e obter evidências (provas) quanto à ocorrência de tal prática e identificar e desenvolver mecanismos para evitá-las.

Segundo, estabelecer os princípios contábeis generalizadamente aceitos ou ditados por um órgão regulador da atividade contábil como a fronteira entre Gerenciamento da Informação Contábil e Fraude Contábil, não parece adequado ao atual estágio de se priorizar a essência econômica sobre a forma jurídica, nem à tentativa de organismos internacionais (como o *IASB, International Accounting Standard Board*) de aplicar o conceito anglo-saxônico de *true and fair view* aos diversos países do mundo. Afinal, o próprio *IASB*, no parágrafo 13 do IAS 1

¹¹⁷ Livre tradução de: “*In the Soviet Union, when the market system was severely repressed, families vertically integrated into food production for themselves by working on their small garden plots in the countryside*”.

¹¹⁸ Livre tradução de: “*In Italy in the nineteenth century, given the weakness of the relevant formal institutions, changes in property rights to land were followed by a great increase in the strength of the Mafia, which had a competitive advantage in contract enforcement*”.

estabelece que se o gestor identificar que a referida norma contábil desinformar mais que informar, o gestor não deverá adotar tal norma.

Alexsandro Broedel Lopes em palestra proferida, no dia 25 de novembro de 2004, na EBAPE/FGV, Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, enfatizou: “os Princípios Fundamentais de Contabilidade não foram recebidos por Moisés junto com a Tábua dos Dez Mandamentos”, pelo contrário, foram definidos de acordo com a necessidade informacional e as práticas contábeis generalizadamente aceitas numa época não necessariamente igual a que se vivencia hoje.

Portanto, entendo não ser adequada a adoção dos Princípios Contábeis Generalizadamente Aceitos (*GAAP*) como fronteira entre Gerenciamento da Informação Contábil e Fraude Contábil. Sugiro, pois, que tal distinção considere a intenção do agente, a essência de sua ação e não simplesmente a formalidade das práticas contábeis. Então, o dolo, o objetivo de desinformar, deverá ser punido independente de regras contábeis.

Cabe ressaltar que, mesmo antes da lei norte-americana Sarbanes-Oxley ser editada, o Código Penal brasileiro (Decreto-Lei nº 2.848/1940) já tipificava o crime de fraude ou abuso na fundação ou administração de sociedades por ações (art. 177), cominando penas que variam de detenção de seis meses a reclusão de quatro anos.

Embora não se tenha pesquisado se alguém já foi punido por tal crime no Brasil – portanto não se pode afirmar quanto aos afeitos práticos do artigo 177 do Código Penal –, percebe-se que o legislador não estava preocupado com a formalidade das práticas contábeis, mas sim com a intenção do agente.

Fraudes e abusos na fundação ou administração de sociedade por ações

Art 177. Promover a fundação de sociedade por ações, fazendo, em prospecto ou em comunicação ao público ou à assembléia, afirmação falsa sobre a constituição da sociedade, ou ocultando fraudulentamente fato a ela relativo:

Pena - reclusão, de um a quatro anos, e multa, de um conto a dez contos de réis se o fato não constitui crime contra a economia popular.

§ 1º Incorrem na mesma pena, se o fato não constitui crime contra a economia popular:

I - o diretor, o gerente ou o fiscal de sociedade por ações, que, em prospecto, relatório, parecer, balanço ou comunicação - ao público ou a assembléia, *faz afirmação falsa sobre as condições econômicas da sociedade, ou oculta fraudulentamente, no todo ou em parte, fato a elas relativo;*

II - o diretor, o gerente ou fiscal que promove, por qualquer artifício, falsa cotação das ações ou de outros títulos da sociedade;

III - o diretor ou o gerente que toma empréstimo à sociedade ou usa, em proveito próprio ou de terceiro, dos bens ou haveres sociais, sem prévia autorização da assembléia geral;

IV - o diretor ou o gerente que compra ou vende, por conta da sociedade, ações por ela emitidas, salvo quando a lei o permite;

V - o diretor ou o gerente que, como garantia de crédito social, aceita em penhor ou em caução ações da própria sociedade;

VI - o diretor ou o gerente que na falta de balanço, em desacordo com este, ou mediante balanço falso, distribue lucros ou dividendos fictícios;

VII - o diretor, o gerente ou o fiscal que, por interposta pessoa, ou conluiado com acionista, consegue a aprovação de conta ou parecer;

VIII - o liquidante, nos casos dos ns. I, II, III, IV, V e VII;

IX - o representante da sociedade anônima estrangeira, autorizada a funcionar no país, que pratica os atos mencionados nos ns. I e II, ou dá falsa informação ao Governo.

§ 2º Incorre na pena de detenção, de seis meses a dois anos, e multa, de quinhentos mil réis a cinco contos de réis, o acionista que, afim de obter vantagem para si ou para outrem, negocia o voto nas deliberações de assembléia geral.

O texto legal não apresenta a definição do termo “balanço falso” (grifado no inciso VI) e, embora, como comentado no capítulo 2, o sistema legal e contábil brasileiro esteja mais próximo do conceito francês de *image fidèle* que do conceito anglo-saxônico de *true and fair view*, entendo que o “balanço falso” deva ser entendido como aquele que tem por objetivo desinformar ou esconder do usuário fato que se fosse de seu conhecimento interferiria em sua decisão, portanto, independe das regras contábeis. Esse argumento é amparado pelo texto grifado do inciso I do referido artigo, pois fazer “afirmação falsa sobre as condições econômicas da sociedade, ou oculta[r] fraudulentamente, no todo ou em parte, fato a elas relativo” está muito mais associado com a intenção do criminoso (dolo), que com a conformidade aos Princípios Contábeis Generalizadamente Aceitos.

A dicotomia entre Gerenciamento da Informação Contábil e Fraude Contábil é ainda mais agravada pela divergência de ponto de vista dos praticantes da contabilidade e dos reguladores, que entendem ser o “gerenciamento de resultados difundido e problemático”, enquanto que “os pesquisadores acadêmicos não demonstraram que o gerenciamento de resultados tenha muito efeito nas informações divulgadas” (DECHOW e SKINNER, 2000, p. 235-236).

Para identificar as razões dessa diferença de percepção entre praticantes da Contabilidade e reguladores (de um lado) e pesquisadores acadêmicos (de outro), há de se concordar com Coase (1990), quanto à necessidade de se desenvolverem estudos interdisciplinares entre a Contabilidade e a Economia.

Christie e Zimmerman (1994) e Fields *et al.* (2001) rediscutem a literatura de Gerenciamento da Informação Contábil e demonstram que os pesquisadores têm desenvolvido estudos empíricos sobre a escolha de práticas contábeis.

Uma escolha contábil é qualquer decisão cujo propósito precípua é influenciar (tanto em forma ou em substância) a saída do sistema contábil, de forma particular, incluindo não só as demonstrações contábeis publicadas de acordo com os Princípios de Contabilidade Generalizadamente Aceitos, mas também relatórios fiscais e os exigidos pela regulação (FIELDS *et al.*, 2001, p. 256)¹¹⁹.

De forma pragmática, Christie e Zimmerman (1994) e Emanuel *et al.* (2003) apresentam que a estrutura mais eficiente de se organizar a atividade econômica é a que sobrevive (mercado ou firma, e a firma mais eficiente em detrimento da firma menos eficiente)¹²⁰. Considerando que a Contabilidade é inerente à firma, enquanto forma de organização econômica, as práticas contábeis mais eficientes são as que sobrevivem.

Então, antes de se discutir o Gerenciamento da Informação Contábil – que pressupõe oportunismo, como as firmas que sobrevivem não são, necessariamente, as mais oportunistas, mas sim, as mais eficientes – devem-se estudar as Escolhas de Práticas Contábeis.

É nesse sentido que Arya *et al.* (2003) discutem se a informação contábil não gerenciada (com transparência) é sempre melhor que a informação contábil gerenciada. Eles afirmam que a discricionariedade contábil é fundamental para se adotarem práticas contábeis mais eficientes, e criticando a analogia que se costuma fazer do balanço patrimonial à fotografia, afirmam que a relação entre a firma e suas demonstrações contábeis é diferente da relação entre o fotógrafo e a paisagem. Talvez se assemelhe à relação entre o fotógrafo e a modelo, que dependendo do objetivo da foto, a modelo sorri e posa de forma diferente, enquanto o fotógrafo muda o ângulo da câmera e a iluminação. O que é ratificado por Richard Avedon¹²¹: “Um retrato não se assemelha a nada. No momento em que uma emoção ou fato se transforma em fotografia, não é mais um fato, e sim uma opinião. Não existe imprecisão em uma fotografia. Todas são precisas. Nenhuma delas é verdade.” (CORREIA, 2004, p. 115).

¹¹⁹ Livre tradução de: “an accounting choice is any decision whose primary purpose is to influence (either in form or substance) the output of the accounting system in a particular way, including not only the financial statements published in accordance with GAAP, but also tax returns and regulatory filings”.

¹²⁰ Uma espécie de Darwinismo econômico.

¹²¹ Richard Avedon (1923-2004) foi um premiado fotógrafo profissional.

Sunder (1997, p. 67) defende que, no longo prazo, quando a entidade for liquidada, o lucro da empresa será o mesmo, independente das escolhas contábeis; desde que essas escolhas não afetem o fluxo de caixa da entidade (aspectos tributários e distribuição de dividendos), e que todos os eventos que afetem o Patrimônio Líquido passem pelo resultado (*all inclusive*). É o que ele chama de Lei da Conservação do Lucro (*law of conservation of income*). Portanto, segundo Sunder, o gerenciamento da informação contábil, ou a escolha de práticas contábeis, não é ruim, é sim, uma forma eficiente de sinalização, afinal, como dito, no longo prazo, o lucro e o caixa serão os mesmos, então o que importa é a sinalização apresentada periodicamente.

Fields *et al.* (2001, p. 260)¹²² não concordam com esse ponto de vista, eles afirmam que o gerenciamento da informação contábil e as escolhas de práticas contábeis têm pontos de intersecção, mas não são sinônimos, nem que um é menos importante que outro, afinal:

Nem todas as escolhas contábeis envolvem gerenciamento de resultado, e o termo gerenciamento de resultado se estende além das escolhas contábeis [é o que Healy e Wahlen (1999) chamam de manipulação da efetiva atividade operacional (*judgment in structuring transactions*)]; quando as escolhas contábeis são direcionadas a atingir determinado objetivo, são consistentes com a idéia de gerenciamento de resultados.

No presente trabalho, evita-se a discussão sobre se a informação contábil “gerenciada” é “boa” ou “ruim”, pois isso acabaria envolvendo juízos de valor. Portanto, prefere-se a abordagem de que as escolhas dos gestores podem envolver práticas contábeis ou operacionais; quando essas escolhas tiverem por objetivo prejudicar terceiros serão classificadas como “fraude” e, no caso contrário, como “gerenciamento da informação contábil”.

Essa abordagem é ampla para contemplar a adoção de critérios discricionários sobre a efetiva atividade operacional (escolha de práticas operacionais¹²³) e sobre os números contábeis divulgados (escolhas de práticas contábeis¹²⁴), é coerente com a racionalidade econômica da busca da eficiência¹²⁵, respeita as características dos agentes, das transações econômicas e dos

¹²² Livre tradução de: “*Although not all accounting choices involve earnings management, and the term earnings management extends beyond accounting choice, the implications of accounting choice to achieve a goal are consistent with the idea of earnings management.*”

¹²³ Incluído na definição de Healy e Wahlen (1999, p. 367) como: “*judgment in structuring transactions*”.

¹²⁴ Incluído na definição de Healy e Wahlen (1999, p. 367) como: “*judgment in financial reporting*”.

¹²⁵ Conforme apresentado por Christie e Zimmerman (1994) e Emanuel *et al.* (2003).

contratos e das leis (respectivamente: racionalidade limitada e potencialidade de oportunismo; frequência, assimetria de informação e custo de transação; incompletude contratual e legal, influencia e pressão dos grupos de interesse)¹²⁶ e não se prende ao formalismo da conformidade às normas, abrindo espaço para a preponderância da substância econômica sobre a forma jurídica¹²⁷ e, conseqüentemente, à adoção do “princípio” do subjetivismo responsável no lugar da objetividade material¹²⁸.

¹²⁶ Conforme as referências bibliográficas apresentadas nos itens 6.1, 6.2 e 6.3 deste capítulo, principalmente: Barzel (2002, 2003, 2004), Becker (1983), Benham (2004), Coase (1937; 1960), Furubotn e Richter (2000), Goldberg (1976), Hulle (1997), Klein (1993), Kreps (2004), Peltzman (1976), Posner (1974), Simon (1961), Williamson (1985; 1988; 1993), Zylberstajn (2000).

¹²⁷ Conforme incentivado pelo Ofício-Circular CVM/SNC/SEP nº 01/2005, itens 1.2; 1.8-34; 1.8-35; 1.9.8 e 21.5.

¹²⁸ Conforme incentivado pelo Prof. Sérgio de Iudícibus (1998, p. 63).

7 CONCLUSÕES

Mediante a abordagem da análise de distribuições de frequência relativa (ou modelo descritivo, que é apresentado nos itens 2.3.2 a 2.3.4 do capítulo 2, e explicado e desenvolvido no item 5.3 do capítulo 5), constatou-se, empiricamente, que as operadoras de planos de assistência à saúde (OPS) escolhem práticas contábeis objetivando atingir os parâmetros exigidos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), sendo que o nível de incentivo à adoção dessas práticas difere em função do porte das OPS, quanto maior o porte, mais intensamente elas são fiscalizadas e, conseqüentemente, mais são pressionadas a atingir tais parâmetros.

A amostra deste estudo compreendeu as demonstrações contábeis trimestrais divulgadas eletronicamente pelas OPS à ANS, por meio do Documento de Informações Periódicas (DIOPS), e disponibilizada ao autor deste trabalho em função do Memorando ANS-MS nº 89/2004. Essas demonstrações contábeis se referiam aos doze trimestres decorridos desde o primeiro trimestre de 2001 (2001-1) até o quarto trimestre de 2003 (2003-4), contendo 18.826 observações (OPS/trimestre), das quais 9.021 observações foram desconsideradas por conter inconsistências ou por se referirem a OPS que se acredita não teriam incentivos suficientes para “gerenciar” a informação contábil conforme investigado na presente pesquisa. Portanto, trabalhou-se com uma amostra composta por 9.805 observações (OPS/trimestre), segmentadas por porte (pequeno porte até 20.000 beneficiários; médio porte entre 20.001 e 100.000 beneficiários; e grande porte mais de 100.000 beneficiários).

Para facilitar a identificação dos incentivos que afetam as escolhas contábeis pelas OPS, reproduz-se a tabela 32 que foi originalmente apresentada no item 5.4 do capítulo 5.

Com relação aos achados, ressalte-se que não foram encontradas diferenças significativas do nível de gerenciamento entre os portes (pequeno, médio e grande); que as práticas de gerenciamento são simples; e que os parâmetros mais vulneráveis ao gerenciamento foram o Resultado (evitar apurar prejuízo) e o Patrimônio Líquido (evitar reportar Passivo a Descoberto).

Tabela 32 - Resumo dos resultados

Hipótese	Variável	Resultado
H ₀₁	ROB	Rejeitada para todos os grupos de OPS, exceto para as OPS de Grande Porte, pois, não foi possível calcular a estatística t.
H ₀₁	RLB	Rejeitada para todos os grupos de OPS, exceto para as OPS de Pequeno Porte.
H ₀₂	DAROB	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₂	DARLB	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₁	ELG	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS, exceto para as OPS de Grande Porte.
H ₀₃₋₂	ELC	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₃	ERFR	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₄	ERPL	Rejeitada para Todas as OPS e para as OPS de Médio Porte; não rejeitada para as OPS de Pequeno Porte e para as OPS de Grande Porte.
H ₀₃₋₅	ECOMB	Não rejeitada para qualquer dos grupos de OPS.
H ₀₃₋₆	PLB	Rejeitada para todos os grupos de OPS.

Legenda:

H ₀₁	As OPS Brasileiras não “gerenciam” os seus resultados contábeis para evitar reportar perdas.
H ₀₂	As OPS Brasileiras não “gerenciam” os seus resultados contábeis para sustentar o desempenho recente.
H ₀₃₋₁	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Geral (LG) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₂	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Liquidez Corrente (LC) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₃	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Relação entre as Fontes de Recursos (RFR) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₄	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Retorno do Patrimônio Líquido (RPL) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₅	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para atingir o parâmetro de Índice Combinado (COMB) estabelecido pela ANS.
H ₀₃₋₆	As OPS Brasileiras não “gerenciam” as suas informações contábeis para evitar reportar Passivo a Descoberto.
ROB	Resultado Operacional escalonado pelo número de beneficiários
RLB	Resultado Líquido escalonado pelo número de beneficiários
DAROB	Diferença anual do Resultado Operacional escalonado pelo número de beneficiários
DARLB	Diferença anual do Resultado Líquido escalonado pelo número de beneficiários
ELG	Erro da Liquidez Geral (LG – 1)
ELC	Erro da Liquidez Corrente (LC – 1)
ERFR	Erro da Relação entre as Fontes de Recursos (2,5 – RFR)
ERPL	Erro da Rentabilidade do Patrimônio Líquido (RPL – 0,12*) * ajustado pelo número de trimestres
ECOMB	Erro do Índice Combinado (1,1 – COMB)
PLB	Patrimônio Líquido escalonado pelo número de beneficiários

Complementar à tabela 32, o quadro 7 (apresentado originalmente no item 5.6 do capítulo 5, e aqui reproduzido) exemplifica algumas das principais práticas contábeis adotadas pelas OPS na tentativa de “gerenciar” a informação contábil. Essas práticas foram constatadas mediante leitura de uma amostra não estocástica de pareceres elaborados por analistas da Diretoria de Normas e Habilitação das Operadoras (DIOPE-ANS).

Quadro 7 - Algumas técnicas adotadas pelas OPS

1	Reavaliação de ativos sem observar a Deliberação CVM 183/95, reavaliando a marca da OPS e/ou não reconhecendo, para os Ativos tangíveis e depreciables do Imobilizado, a provisão para IR e CS relativa à reavaliação, no ELP e em conta retificadora do PL.
2	Reclassificação, do Ativo Permanente Imobilizado para o Ativo Circulante, de imóveis supostamente disponíveis para a venda sem, ao menos, demonstrar os esforços despendidos para vendê-lo.
3	Adoção do regime de caixa para o reconhecimento de despesas, como o não reconhecimento de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD); e o não reconhecimento de Eventos Indenizáveis Líquidos, no PC, para registrar as dívidas decorrentes das Despesas com Assistência à Saúde.
4	Incorporação reversa, gerando ágio em transações ocorridas entre empresas do mesmo grupo econômico, ágio este que em muita das vezes é utilizado para aumentar o Capital Social da OPS.
5	Mensuração, justificativa e critério de amortização do ágio e do deságio decorrentes de investimentos, sem “nunca” reconhecer perda em sua aquisição.
6	Não reconhecimento de depreciação de Ativo Permanente Imobilizado depreciable.
7	Reconhecimento contábil do Capital Social em desacordo com o estabelecido no Contrato ou Estatuto Social.
8	Ativação de perdas, por parte de cooperativas, mediante a alegação de que os cooperados são legalmente obrigados a aportar recursos suficientes para cobrir o valor das perdas, reconhecendo-se um Ativo ao invés de Prejuízos Acumulados (conta redutora do PL).
9	Oscilação no valor do coeficiente de honorários (CH), por parte de cooperativas; reduzindo-o quando a OPS estivesse apurando prejuízo (ou pequeno lucro), e aumentando-o quando a OPS fosse auferir lucro considerado elevado.
10	Reconhecimento de Ativo Fiscal Diferido decorrente de prejuízos fiscais, sem a comprovação da expectativa de auferir lucro no futuro (normalmente a OPS com viés de descontinuidade), e pelo valor nominal (sem descontar a valor presente).
11	Reconhecimento de bens adquiridos mediante contratos de arrendamento mercantil financeiro como se arrendamento operacional fossem.
12	Classificação de investimentos em títulos financeiros em “disponíveis para venda” ou “mantidos até o vencimento”, em desacordo com a capacidade financeira da OPS.

Conforme comentado ao final do capítulo 6, evita-se classificar essas escolhas contábeis em “gerenciamento” ou “fraude”, por entender que essa taxonomia não deve considerar a simples conformidade às normas e aos princípios contábeis generalizadamente aceitos. Mas, alternativamente, deve considerar a intenção dos responsáveis pela divulgação das informações contábeis.

Esses resultados permitem estimar que, se a ANS não despender esforços para evitar que as OPS respondam dessa forma à regulação, tais práticas poderão se tornar cada vez mais difundidas entre as OPS e, conseqüentemente, a informação contábil acabará se tornando pouco relevante à regulação exercida pela ANS, pois não será mais útil para discriminar as OPS pela situação econômico-financeira, antes que a sociedade seja efetivamente prejudicada. Disso decorre que a ANS ainda não conseguiu atingir o seu objetivo relacionado à regulação econômico-financeira (apresentado no item 4.1 do capítulo 4), qual seja, garantir que as OPS prestem o atendimento contratado a seus usuários. Portanto, as evidências empíricas sugerem que há necessidade da ANS investir na fiscalização das OPS que atingiram os parâmetros “por pouco” (identificadas como se estivessem “gerenciando a informação contábil”), além da

necessidade de realizar intercâmbios com a CVM, a SUSEP, a SPC-MPS e com o BACEN, no sentido de trocarem experiências relacionadas com a “escolha de práticas contábeis” por parte das entidades reguladas; e com o IBRACON para revisar os procedimentos de auditoria externa aplicável às OPS.

Outro esforço que se considera necessário por parte da ANS e demais órgãos envolvidos na regulação contábil e da situação econômico-financeira (CVM, CFC, IBRACON, BACEN, SUSEP e SPC-MPS) é a realização de estudos conjuntos, inclusive com a participação dos Tribunais de Justiça, para se identificarem os incentivos e as intenções dos responsáveis pelas informações contábeis, objetivando, assim, distinguir “gerenciamento” de “fraude”, independente da simples conformidade às normas. Dessa forma, espera-se que o sistema jurídico-contábil brasileiro dê um grande avanço em direção do conceito anglo-saxônico de *true and fair view*, afastando-se, portanto, do conceito francês de *image fidèle*.

No tocante à regulação, verificou-se que o desenvolvimento de estudos interdisciplinares (Direito, Economia e Contabilidade, no mínimo) tem a potencialidade de contribuir ao entendimento e ao aprimoramento das técnicas de regulação, bem como à previsão da necessidade de se regular ou desregular determinada atividade econômica. Afinal, a Contabilidade (principalmente a Contabilidade de Custos, a Contabilidade Financeira e a Contabilidade em Moeda de Poder Aquisitivo Constante) tem muito a contribuir na redução da assimetria informacional entre o órgão regulador e os entes regulados, bem como ao aprimoramento dos mecanismos de regulação de tarifas e da situação econômico-financeira.

No caso do mercado de saúde suplementar brasileiro, objeto do estudo empírico, verificou-se que as OPS escolhem, sim, práticas contábeis que as ajudam a evidenciar a situação econômico-financeira mínima exigida pela ANS (resposta a regulação). O fato de as práticas de gerenciamento serem simples e focar, principalmente, o Resultado (evitar reportar prejuízo) e o Patrimônio Líquido (evitar demonstras passivo a descoberto), pode ser fruto do despreparo dos profissionais das empresas reguladas e da agência reguladora, bem como, podem ser decorrentes da precariedade dos parâmetros utilizados pela ANS para classificar as OPS em “saúde financeira”, “desvio leve” e “desvio grave”. Futuras pesquisas poderão investigar isso.

Quanto ao direcionamento de pesquisas acadêmicas em “gerenciamento de resultados”, destacou-se a necessidade de se estudarem as escolhas de práticas contábeis não só pelo aspecto do oportunismo, mas, também, da eficiência. Destacou-se, ainda, a necessidade de se investigarem não só os incentivos a determinadas escolhas contábeis, mas, de se investigar, inclusive, a respectiva relação custo x benefício. Afinal, uma das explicações para os agentes preferirem o “gerenciamento” à “transparência” é que racionalmente (mesmo que limitadamente racionais) eles acreditam que estarão melhores “gerenciando” que divulgando informação sem “gerenciamento”. Esse “estar melhor” pode ser mensurado monetariamente mediante análise dos *payoffs* das duas alternativas, daí a justificativa para se investigar a relação custo x benefício do “gerenciamento”. Ou seja, sugere-se que a investigação dos incentivos e da relação custo x benefício das escolhas foque os dois aspectos: oportunismo e eficiência. Numa abordagem complementar, poder-se-ia investigar os custos de transação incorridos pelos usuários das demonstrações contábeis para obter informações contábeis *confiáveis*, assim, poder-se-ia verificar que a informação contábil gerenciada é boa ou ruim sem incorrer na atribuição de juízos de valor, pois se usaria como *proxy* a eficiência das escolhas contábeis.

Já as propostas para pesquisas que continuem a análise do impacto do ambiente institucional na escolha de práticas contábeis, sugerem-se:

- Investigar as escolhas efetuadas pelas OPS, quando da alteração da norma que regula o tratamento dispensado aos ativos garantidores das provisões técnicas. Acredita-se que a adoção da abordagem estatística apresentada por Gaver e Paterson (2000) possa ser útil;
- Investigar as escolhas contábeis quanto à mensuração da Provisão para Eventos Ocorridos e Não Avisados (*IBNR*). Acredita-se que a abordagem estatística desenvolvida por Mensah *et al.* (1994) possa facilitar tal investigação, principalmente, se forem consideradas variáveis relacionadas ao arranjo contratual e à capilaridade da rede prestadora de serviços, conforme comentado ao final do item 2.3.5 do capítulo 2 deste trabalho;
- Investigar situações semelhantes a essas duas, nos mercados de Seguros, Previdência Complementar e de Instituições Financeiras;
- No âmbito da regulação econômica, especificamente no de defesa da concorrência, acredita-se que a análise das escolhas contábeis efetuadas por entidades submetidas a processos de concentração de mercado, ou envolvidas em demandas com organismos

internacionais de defesa da concorrência, seja um frutífero campo de pesquisa em Contabilidade.

Uma outra pesquisa possível de ser desenvolvida com os dados da ANS diz respeito à relevância dos trabalhos de auditoria externa ao, supostamente, coibir as escolhas de práticas contábeis identificadas no capítulo 5 desta tese. Afinal, dispõe-se de informações contábeis auditadas (relativas ao último trimestre de cada ano) e informações contábeis não auditadas (relativas os três primeiros trimestres de cada ano), todas relacionadas às mesmas empresas. Então, é possível verificar se a prática do “gerenciamento da informação contábil” é menos difundida nos trimestres auditados que nos demais períodos.

Com relação às dificuldades encontradas para se desenvolver a presente pesquisa, destaca-se, principalmente, a dificuldade de acesso a informações contábeis de empresas não submetidas à regulação da CVM (ou melhor, não obrigadas a divulgar suas informações contábeis por meio do ITR), o que nesta pesquisa foi parcialmente resolvido¹²⁹ com as informações disponibilizadas pela ANS.

¹²⁹ Diz-se “parcialmente resolvido” porque o banco de dados organizado pela ANS, ainda, é recente (desde 2001) e pouco analítico (não contempla todas as contas e subcontas previstas no Plano de Contas Padrão, nem demonstrações como DOAR, DFC, DMPL, nem as Notas Explicativas). Isso não permitiu desenvolver os modelos de regressão apresentados no capítulo 2 desta tese.

REFERÊNCIAS

ABARBANELL, Jeffery; LEHAVY, Reuven. *Biased forecasts or biased earnings? The role of reported earnings in explaining apparent bias and over/underreaction in analysts' earnings forecasts*. **Journal of Accounting & Economics**, v.36, n.1-3, p.105. 2003a.

_____. *Can stock recommendations predict earnings management and analyst's earnings forecast errors?* **Journal of Accounting Research**, v.41, n.1, março, p.1-31. 2003b.

AKERLOF, George A. *The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism*. **Quarterly Journal of Economics**, v.84, n.3, p.488. 1970.

ARDEN, Mary. *True and fair view: an European perspective*. **The European Accounting Review**, v.6, n.4, p.675-679. 1997.

ARYA, Anil; GLOVER, Jonathan C.; SUNDER, Shyam. *Are unmanaged earnings always better for shareholders?* **Accounting Horizons**, suplemento, p.111-116. 2003.

BALAKRISHNAN, Srinivasan; FOX, Isaac. *Asset Specificity, Firm Heterogeneity and Capital Structure*. **Strategic Management Journal**, vol. 14, 3-16, 1993.

BARZEL, Yoram. **A theory of the State: economic rights, legal rights, and the scope of the State**. Cambridge: Cambridge University Press. 2002

_____. *Standards and the form of agreements*. **Working paper**. 2003.

_____. *The law of one price, costly information and the law of price convergence*. **Working paper**. 2004.

BEAVER, William H.; ENGEL, Ellen E. *Discretionary behavior with respect to allowances for loan losses and the behavior of security prices*. **Journal of Accounting and Economics**, v.22, p.177-206. 1996.

BEAVER, William H.; MCNICHOLS, Maureen. *The characteristic and valuation of loss reserves of property casualty insurers*. **Review of Accounting Studies**, v.2, p.73-95. 1998.

BECKER, Gary S. *A theory of competition among pressure groups for political influence*. **The Quarterly Journal of Economics**, v.98, n.3, agosto, p.371-400. 1983.

BENHAM, Lee. *Licit and Illicit responses to regulation*. **Working paper**. 2004.

BOBBIO, Norberto. **Teoria do ordenamento jurídico**. 10.ed. Traduzido por Maria Celeste C. L. dos Santos. Brasília: UnB, 1999, 184 p.

BOWMAN, Robert G.; NAVISSI, Farshid. *Earnings management and abnormal returns: evidence from the 1970-1972 price control regulations*. **Journal of Accounting & Finance**, v.43, n.1, p.1-19. 2003.

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução da Diretoria nº 1/2001

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução da Diretoria Colegiada nº 4/2000

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução da Diretoria Colegiada nº 5/2000

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução da Diretoria Colegiada nº 38/2000

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução da Diretoria Colegiada nº 39/2000

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução da Diretoria Colegiada nº 77, publicada no D.O.U. em 19/07/01.

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução Normativa nº 3/2002

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução Normativa nº 27/2003

BRASIL, **Agência Nacional de Saúde Suplementar**. Resolução Normativa nº 29/2003

BRASIL, **Comissão de Valores Mobiliários**. Deliberação nº 29/1986

BRASIL, **Comissão de Valores Mobiliários**. Deliberação nº 183/1995

BRASIL, **Comissão de Valores Mobiliários**. Instrução nº 247/1996

BRASIL, **Comissão de Valores Mobiliários**. Ofício-Circular CVM/SNC/SEP nº 1/2005

BRASIL, **Comissão de Valores Mobiliários**. Parecer nº 15/1987

BRASIL, **Congresso Nacional**. Constituição da República Federativa do Brasil, publicada no D.O.U. em 05/10/88.

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 5.764/1971

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 6.404/1976

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 8.884, publicada no D.O.U. em 13/06/94.

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 9.249/1995

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 9.430/1996

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 9.472, publicada no D.O.U. em 17/07/97.

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 9.656/1998

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 9.961, publicada no D.O.U. em 28/01/00, alterada pela Medida Provisória no 2.177-44, publicada no D.O.U. em 24/08/01.

BRASIL, **Congresso Nacional**. Lei nº 10.185/2001

BRASIL, **Conselho de Saúde Suplementar**. Resolução nº 14/1998

BRASIL, **Conselho Federal de Contabilidade**. Resolução nº 750/1993

BRASIL, **Presidência da República**. Decreto-lei nº 2.848/1940, Código Penal Brasileiro.

BRASIL, **Presidência da República**. Decreto-lei nº 2.321/1987

BRASIL, **Presidência da República**. Medida Provisória nº 1.665/1998

BRASIL, **Presidência da República**. Medida Provisória nº 1.928/1999

BURGSTÄHLER, David; DICHEV, Ilia. *Earnings management to avoid earnings decreases and losses*. **Journal of Accounting & Economics**, v.24, n.1, p.99. 1997.

BUSSAB, Wilton de O.; MORETTIN, Pedro A. **Estatística básica**. São Paulo: Saraiva. 2004. 526 p.

CARDOSO, Ricardo L.; MARTINS, Vinícius. A. Hipótese de Mercado Eficiente e Modelo de Precificação de Ativos Financeiros. In: S. D. Iudícibus e A. B. Lopes (Org.). **Teoria Avançada da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004. p.70-133

CARMICHAEL, Douglas. R. *Hocus-Pocus Accounting*. **Journal of Accountancy**, v.188, n.4, p.59. 1999.

CASTRO, Antonio J. W. de; MONTONE, Januário. **Documentos técnicos de apoio ao Fórum de Saúde Suplementar de 2003**. Rio de Janeiro: ANS - Agência Nacional de Saúde Suplementar, v.3, tomo 1. 2003a. 461 p. (Série Regulação e Saúde)

_____. **Documentos técnicos de apoio ao Fórum de Saúde Suplementar de 2003**. Rio de Janeiro: ANS - Agência Nacional de Saúde Suplementar, v.3, tomo 2. 2003b. 414 p. (Série Regulação e Saúde)

CHOUDHRY, Moorad; FABOZZI, Frank J. *Originating Collateralized Debt Obligations for Balance Sheet Management*. **Journal of Structured & Project Finance**, v.9, outono, p. 32-52. 2003.

CHRISTIE, Andrew A.; ZIMMERMAN, Jerold L. *Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: corporate control contests*. **The Accounting Review**, v.69, n.4, outubro, p.539-566. 1994.

COASE, Ronald H. *The nature of the firm*. **Economica**, v.4, p.386-405. 1937.

_____. *The problem of social cost*. **Journal of Law and Economics**, v.3, p.1-44. 1960.

_____. *Accounting and the theory of the firm*. **Journal of Accounting and Economics**, v.12, p.3-13. 1990.

COHEN, Daniel A.; DEY, Aiysha; LYS, Thomas Z. *Trends in earnings management and informativeness of earnings announcements in the pre- and post-Sarbanes Oxley periods*. **Working paper**. Kellogg School of Management of the Northwestern University, 2003.

COLASSE, Bernard. *The French notion of the image fidèle: the power of words*. **The European Accounting Review**, v.6, n.4, p.681. 1997.

COOK, Allan. *Requirement for a true and fair view: a UK standard-setter's perspective*. **The European Accounting Review**, v.6, n.4, p.693-704. 1997.

CORRÊA, Thomaz S. Fotos assim, nunca mais. **Veja**. vol. 1875. 114-116 p. 2004.

COSENZA, José Paulo; GRATERON, Ivan R. Guevara. A responsabilidade do auditor frente às práticas de contabilidade criativa. São Paulo: Revista Paulista de Contabilidade, 487, set./2003, p. 5-21.

CRAVENS, Karen; OLIVER, Elizabeth Goad; RAMAMOORTI, Sridhar. *The reputation index: measuring and managing corporate reputation*. **European Management Journal**, 21, 2, 2003, p. 201-212

CUPERTINO, César Medeiros. **Gerenciamento fraudulento de resultados contábeis: o caso Banco Nacional**. Anais do XXVIII EnANPAD, CCG2609, 2004a, p. 1-16

_____. *EARNINGS MANAGEMENT: EVIDÊNCIA EMPÍRICA*. Anais do 4º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 185, 2004b, p. 1-16.

DECHOW, Patricia M.; DICHEV, Ilia D. *The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors*. **Accounting Review**, v.77, n.4, Supplement, p.35. 2002.

DECHOW, Patricia M.; SKINNER, Douglas J. *Earnings management: reconciling the views of Accounting academics, practitioners, and regulators*. **Accounting Horizons**, v.14, n.2, 2000, p.235. 2000.

DECHOW, Patricia M.; SLOAN, Richard G.; SWEENEY, Amy P. *Detecting Earnings Management*. **Accounting Review**, v.70, n.2, abril, p.193-225. 1995.

_____. *Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC*. **Contemporary Accounting Research**, v.13, n.1, Spring, p.1-36. 1996.

DEGEORGE, François; PATEL, Jayendu; ZECKHAUSER, Richard. *Earnings management to exceed thresholds*. **Journal of Business**, v.72, n.1, janeiro, p.1-33. 1999.

DIAS FILHO, José Maria; MACHADO, Luiz Henrique B. Abordagens da pesquisa em Contabilidade. In: S. D. Iudicibus e A. B. Lopes (Org.). **Teoria Avançada da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004. p.15-69

EMANUEL, David; WONG, Jilnaught; WONG, Norman. Efficient contracting and Accounting. **Accounting and Finance**, v.43, p.149-166. 2003.

FAMA, Eugene. *Efficient capital markets: a review of theory and empirical work*. **Journal of Finance**, v.25. 1969.

FIANI, Ronaldo. **Teoria dos Jogos**. Rio de Janeiro: Elsevier. 2004. 208 p.

FIELDS, Thomas D.; LYS, Thomas Z.; VINCENT, Linda. *Empirical research on accounting choice*. **Journal of Accounting and Economics**, v.31, p.255-307. 2001.

FONSECA, Jairo S. da; MARTINS, Gilberto de A. **Curso de estatística**. São Paulo: Atlas. 1996. 320 p.

FUJI, Alessandra H. **Gerenciamento de resultados contábeis no âmbito das instituições financeiras atuantes no Brasil**. (Mestrado em Ciências Contábeis). Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004. 133 p.

FURUBOTN, Eirik G.; RICHTER, Rudolf. *Institutions and Economic Theory: the contribution of the New Institutional Economics*. 2.ed. Ann Arbor, Michigan: The University of Michigan Press, 2000, p. 556.

GAVER, Jennifer J.; PATERSON, Jeffrey S. *Earnings management under changing regulatory regimes: state accreditation in the insurance industry*. **Journal of Accounting and Public Policy**, v.19, n.4-5, p.399-420. 2000.

GOLDBERG, Victor P. *Regulation and administered contracts*. **The Bell Journal of Economics**, v.7, p.426-448. 1976.

GOUVEIA, Maria T. C. de S. **O modelo de agência reguladora e a ANS: construção do regime regulatório na saúde suplementar**. (Dissertação de Mestrado em Saúde Pública). Escola Nacional de Saúde Pública - ENSP, Fundação Oswaldo Cruz, Rio de Janeiro, 2004. 160 p.

GRAMLICH, Jeffrey. D.; MCANALLY, Mary L.; THOMAS, Jacob. *Balance Sheet Management: the case of short-term obligations reclassified as long-term debt*. **Journal of Accounting Research**, v.39, n.2, p. 283-295. 2001.

GUAY, Wayne R.; KOTHARI, S. P.; WATTS, Ross L. *A market-based evaluation of discretionary accrual models*. **Journal of Accounting Research**, v.34, n.Studies on Recognition, Measurement, and Disclosure Issues in Accounting, p.83-105. 1996.

HEALY, Paul M.; WAHLEN, James M. *A review of the earnings management literature and its implications for standard setting*. **Accounting Horizons**, v.13, n.4, dezembro, p.365-384. 1999.

HENDRIKSEN, Elton S.; BREDÁ, Michael. F. Van. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas. 1999. 550 p.

HULLE, Karel V. *The true and fair view override in the European Accounting directives*. **The European Accounting Review**, v.6, n.4, p.711-720. 1997.

IASB. *Framework for the preparation and presentation of financial statements*. Londres: IASB, 1989.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Conhecimento, Ciência, Metodologias Científicas e Contabilidade. **Revista Brasileira de Contabilidade**, n. 110, mar./abr. 1998., p. 60-63.

_____; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto R. Manual de Contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1991.

_____; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto R. Manual de Contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

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

KANG, Sok-Hyon; SIVARAMAKRISHNAN, K. *Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach*. **Journal of Accounting Research**, v.33, n.2, p.353-367. 1995.

KLEIN, Benjamin. *Vertical integration as organizational ownership: the Fisher Body - General Motors relationship revisited*. In: O. E. Williamson e S. G. Winter (Org.). **The nature of the firm: origins, evolution, and development**. New York: Oxford University Press, 1993. p.213-226

KREPS, David M. *Microeconomics for managers*. New York: W. W. Norton. 2004. 652 p.

KUHN, Harold W. (org.). *Classics in Game Theory*. New York: Princeton University. 1997. 362 p.

LEUZ, Christian; NANDA, Dhananjay; WYSOCKI, Peter D. *Investor protection and earnings management: an international comparison*. Working paper. 2004. Disponível em www.ssrn.com, em 07 de abril de 2005.

LOPES, Alexandro B. **A informação contábil e o mercado de capitais**. São Paulo: Pioneira, 2002.

MARTINEZ, Antonio L. **'Gerenciamento' de resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. (Doutorado em Ciências Contábeis). Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001. 154 p.

_____. **Detectando earnings management no Brasil: estimando as acumulações discricionárias**. 4º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. São Paulo: USP. outubro, 2004. 1-15 p.

MATTOS, Paulo Todescan L. **Regulação econômica e democracia: contexto e perspectivas na compreensão das agências de regulação no Brasil**. In: José Eduardo Faria (Org.). **Regulação, Direito e Democracia**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002. p.43-66

_____. **O novo estado regulador no Brasil: direito e democracia**. (Doutorado em Direito). Departamento de Filosofia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

MCNICHOLS, Maureen F.; WILSON, G. Peter. *Evidence of earnings management from the provision for bad debts*. **Journal of Accounting Research**, v.26, n. *Studies on Management's Ability and Incentives to Affect the Timing and Magnitude of Accounting Accruals*, p.1-31. 1988.

MCNICHOLS, Maureen F. *Research design issues in earnings management studies*. **Journal of Accounting and Public Policy**, v.19, n.4-5, p.313-345. 2000.

_____. *Discussion of "The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors"*. **Accounting Review**, v.77, n.4, Supplement, p.61. 2002.

MENSAH, Yaw M.; CONSIDINE, Judith M.; OAKES, Leslie. *Statutory insolvency regulations and earnings management in the prepaid health-care industry*. **Accounting Review**, v.69, n.1, janeiro, p.70-95. 1994.

MONTONE, Januário. **O impacto da regulação no setor de saúde suplementar**. Rio de Janeiro: Agência Nacional de Saúde Suplementar, v.1. 2000. 46 p. (Série ANS)

MOYER, Susan E. *Capital adequacy ratio regulations and accounting choices in commercial banks*. **Journal of Accounting and Economics**, v.13, n.123-154. 1990.

MULFORD, Charles W.; COMISKEY, Eugene E. ***The financial numbers game: detecting creative accounting practices***. New York: John Wiley & Sons. 2002

PELTZMAN, Sam. *Toward a more general theory of regulation*. **Journal of Law and Economics**, v.19, p.211-240. 1976.

_____. *George Stigler's contribution to the economic analysis of regulation*. **The Journal of Political Economy**, v.101, n.5, p.818-832. 1993.

PINHO, Diva B.; VARCONCELLOS, Marco Antonio S. de. **Manual de Economia**. São Paulo: Saraiva. 2003

POHLMANN, Marcelo C.; AGUIAR, Andson B. de; BERTOLUCCI, Aldo; MARTINS, Eliseu. *Impacto da especificidade de ativos nos custos de transação, na estrutura de capital e no valor da empresa*. **Revista Contabilidade e Finanças**, ano XV, v. 2, edição comemorativa, junho, p. 24-40. 2004.

POSNER, Richard A. *Taxation by regulation*. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, v.2, n.1, primavera, p.22-50. 1971.

_____. *Theories of economic regulation*. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, v.5, n.2, outono, p.335-358. 1974.

PROSSER, Tony. *Theorising utility regulation*. **The Modern Law Review**, v.62, março, p.196-217. 1999.

ROYCHOWDHURY, Sugata. *Management of earnings through the manipulation of real activities that affect cash flow from operations*. **Working paper**. Sloan School of Management, 2003. Disponível em www.ssrn.com.

SALLES, Olavo Ribeiro. **Adaptação das Operadoras de Planos de Saúde de Pequeno Porte ao Plano de Contas Padrão da ANS**. Dissertação de Mestrado Profissional em Saúde Pública, defendida em 18/06/2004. Rio de Janeiro: Fundação Oswaldo Cruz, 2004. 121 p.

SAMUELSSON, Malin; SAMUELSSON, Malin; SVENSSON, Jenny. *True and fair view: a study of the implication of this concept within IAS and Swedish GAAP*. Dissertação de Mestrado em Economia Empresarial. Faculdade de Contabilidade e Economia Empresarial da School of Economics and Commercial Law – Gothenburg University. Suécia, Gothenburg: School of Economics and Commercial Law, 2003.

SANCOVSCHI, Moacir; MATOS, Felipe F. J. de. Gerenciamento de resultados: que pensam administradores, contadores e outros profissionais de empresas no Brasil? **Revista de Administração Contemporânea**, v.7, n.4, outubro-dezembro, p.141-161. 2003.

SIMON, Herbert. *Models of man*. New York: John Wiley and Sons. 1961

STACY, Graham. *True and fair view: a UK auditor's perspective*. **The European Accounting Review**, v.6, n.4, p.705-709. 1997.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à Administração**. Tradução de Alfredo Alves Farias. São Paulo: Harbra, 1981, 495 p.

STIGLER, George J. *The theory of economic regulation*. **The Bell Journal of Economics and Management Science**, v.2, n.1, primavera, p.3-21. 1971.

SUNDER, Shyam. *Theory of accounting and control*. Cincinnati, Ohio: South-Western Publishing. 1997. 212 p.

THOMAS, Wayne B.; HERRMANN, Donald R.; INOUE, Tatsuo. *Earnings management through affiliated transactions*. **Journal of International Accounting Research**, v.3, n.2, p.1-25. 2004.

TUKAMOTO, Yhurika Sandra. **Contribuição ao estudo do “gerenciamento” de resultados: uma comparação entre as companhias abertas brasileiras emissoras de ADRs e não emissoras de ADRs**. (Mestrado em Ciências Contábeis). Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

VERGILI, Rodney; CORAZZA, Martha. Ética é bom e faz bem ao bolso. **Razão Contábil**. 6: 42-45 p. 2004.

VIEIRA, Ênio. Meta difícil para o BC atingir. **O Globo**, Economia, 06/01/2005, p. 21.

VISCUSI, W. Kip; VERNON, John M.; HARRINGTON JR.; Joseph E. ***Economics of regulation and antitrust***. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. 2000

WALTON, Peter. *The true and fair view and the drafting of the fourth directive*. **The European Accounting Review**, v.6, n.4, p.721-730. 1997.

WILLIAMSON, Oliver E. ***The Economic Institutions of Capitalism: Firms, markets, Relational Contracting***. New York: Free Press. 1985

_____. *Corporate finance and corporate governance*. **The Journal of Finance**, v.43, n.3, jul., p.567-591. 1988.

_____. *The Logic of Economic Organization*. In: O. E. Williamson e S. G. Winter (Org.). ***The nature of the firm: origins, evolution, and development***. New York: Oxford University Press, 1993. p.90-116

ZYLBERSZTAJN, Decio. Economia das organizações. In: D. Zylbersztajn e M. F. Neves (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000. p.23-38