

UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS- UFGD
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ECONOMIA
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

NATÁLIA PEREIRA GUEDES

COMPETITIVIDADE E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS:
UM ESTUDO SOB A ÓTICA DA TEORIA R.A

DOURADOS/MS

2019

NATÁLIA PEREIRA GUEDES

**COMPETITIVIDADE E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS:
UM ESTUDO SOB A ÓTICA DA TEORIA R.A**

Trabalho de Graduação apresentado à Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia da Universidade Federal da Grande Dourados, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Rosemar José Hall

Banca Examinadora:

Professor: José Jair Soares Viana

Professor: Rafael Martins Noriller

Dourados/MS

2019

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP).

G924c Guedes, Natália Pereira
Competitividade E Gerenciamento De Resultados: Um estudo sob a ótica da Teoria R.A
[recurso eletrônico] / Natália Pereira Guedes. -- 2019.
Arquivo em formato pdf.

Orientador: Rosemar José Hall.
TCC (Graduação em Ciências Contábeis)-Universidade Federal da Grande Dourados, 2019.
Disponível no Repositório Institucional da UFGD em:
<https://portal.ufgd.edu.br/setor/biblioteca/repositorio>

1. Earnings Management. 2. Competitividade. 3. Desempenho Financeiro. 4. Resource
Advantage Theory. I. Hall, Rosemar José. II. Título.

Ficha catalográfica elaborada automaticamente de acordo com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

©Direitos reservados. Permitido a reprodução parcial desde que citada a fonte.

NATÁLIA PEREIRA GUEDES

Esta monografia foi defendida dia 05/12/2019 e julgada adequada para aprovação na atividade acadêmica específica de Trabalho de Graduação II, que faz parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia – FACE da Universidade Federal da Grande Dourados – UFGD.

Apresentado à Banca Examinadora integrada pelos professores:



Presidente

Rosemar José Hall



Avaliador 1

José Jair Soares Viana



Avaliador 2

Rafael Martins Noriller

RESUMO

De acordo com a Teoria R.A, para Hunt (1995), obter um desempenho econômico superior possibilita às empresas alcançar um desempenho superior regular e, assim, conseguir um desempenho superior sustentável. Devido a essa teoria levantada por Hunt, questionou-se a sazonalidade das empresas, visto que se em um período ela se encontra em um nível superior, porque no outro ela tem uma queda para a Paridade ou até mesmo Inferioridade, sendo que devia-se manter regular e com um desempenho sustentável. O objetivo desta monografia foi analisar se as empresas não financeiras listadas na B3, que têm desempenho competitivo com sazonalidade, gerenciam seus resultados contábeis. Após a aplicação do método de multicritério TOPSIS na amostra de 316 empresa, foram dispostas 75 empresas que apresentavam o desempenho financeiro com sazonalidade. Dentre elas 45 praticavam o gerenciamento de resultados, indicando que a sazonalidade pode ser explicada pelo gerenciamento de resultados, visto que nessa seleção da amostra das empresas com sazonalidade, 60% gerenciam seus resultados de acordo com o método de Eckel.

Palavras-Chave: Earnings Management; Competitividade; Desempenho Financeiro; Resource Advantage Theory.

ABSTRACT

According to The R.A Theory, for Hunt (1995), achieving superior economic performance enables companies to achieve regular superior performance and thus achieve sustainable superior performance. Due to this theory raised by Hunt, the seasonality of the companies was questioned, since if in one period it is at a higher level, because in the other it has a drop to Parity or even Inferiority, and it should be maintain regular and sustainable performance. The purpose of this monograph was to analyze whether non-financial companies listed on B3, which have seasonally competitive performance, manage their accounting results. After applying the TOPSIS multicriteria method in the sample of 316 companies, 75 companies were presented that presented the financial performance with seasonality. Among them, 45 practiced earnings management, indicating that seasonality can be explained by earnings management, since in this sample selection of companies with seasonality, 60% manage their results according to the Eckel method.

Keywords: Earnings Management; Competitiveness; Financial performance; Resource Advantage Theory.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
1.1 DEFINIÇÃO DA PROBLEMÁTICA.....	9
1.2 OBJETIVOS.....	10
1.2.1 Objetivo Geral	10
1.2.2 Objetivos Específicos.....	10
1.3 JUSTIFICATIVA	10
1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO	11
2 REVISÃO TEÓRICA	12
2.1 A CONTABILIDADE VOLTADA PARA CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE	12
2.2 RESOURCE ADVANTAGE THEORY (TEORIA RA).....	13
2.2.1 MÉTODO TOPSIS.....	16
2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	20
2.3.1 MODALIDADES DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	22
2.3.2 INCOME SMOOTHING (SUAVIZAÇÃO).....	23
2.4 ESTUDOS ANTERIORES	25
3 METODOLOGIA.....	27
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	27
3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA/POP.-ALVO/AMOSTRA/UNID. ANÁLISE	28
3.3 TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS	28
3.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE DADOS	28
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	29
5 CONCLUSÃO.....	33
6 REFERÊNCIAS	34

1 INTRODUÇÃO

As empresas que se relacionam com o mercado, ficam sempre a exposição para os investidores, desta forma um resultado negativo ou com muita variação pode transparecer uma não segurança aos acionistas, como já citado por Soon (2011) o qual considera que a maior parte dos gerenciamentos de resultados acontece no momento em que as empresas têm de expor resultados em um estipulado nível ou quando empregam certas brechas nas normas de relatórios financeiros.

O objetivo dos relatórios financeiros é fornecer informações úteis para a tomada de decisões dos usuários (CPC 00 (R1), 2011), as quais, com a adequação das normas contábeis, os relatórios e demonstrações financeiras ficaram padronizados no modelo IFRS (Normas Internacionais de Relatório Financeiro). Contudo, essa padronização acabou deixando algumas definições muito amplas, o que permite que os gestores tenham várias interpretações diferentes sobre um mesmo fato contábil, o que permite, assim, usar a discricionariedade para gerenciar o resultado e, desse modo, podem suavizar as suas demonstrações. A despeito disso, é importante ressaltar que o gerenciamento de resultados não é fraude, visto que atua dentro dos limites das regras de contabilidade, em acordo com os princípios contábeis, enquanto a fraude ocorre quando, mediante a violação destes, falsificam-se documentos, registros contábeis e balanços patrimoniais (MARTINEZ, 2001; ALMEIDA, 2006; CARDOSO, 2005).

Esse trabalho tem como foco estudar a competitividade e o desempenho, em razão de que pode ser um fator que influenciará na prática do gerenciamento de resultados. Conforme Mariotto (1991), a competitividade de uma empresa está ligada à capacidade de ser bem-sucedida em mercados onde existe concorrência. Consequentemente, está relacionada com a capacidade de formular e implementar estratégias concorrenciais que permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado (FERRAZ et al., 1996).

De acordo com alguns resultados de estudos passados, foi observado que a competição pode ser dinâmica, visto que há uma sazonalidade entre os anos. Nesse sentido, conforme Hunt e Derozier (2004), para a empresa obter desempenho econômico superior ela deve alcançar a vantagem competitiva; entretanto, essa vantagem normalmente é atingida através da competição entre as empresas que se sucede por meio da busca de vantagens comparativas em recursos, e de acordo com a Teoria RA essas competições apresentam desequilíbrio, devido ao seu processo dinâmico na disputa.

Para Hunt (1995), obter um desempenho econômico superior possibilita às empresas alcançar um desempenho superior regular e, assim, conseguir um desempenho superior sustentável (HUNT,2000; 2012). Porém, algumas empresas apresentam o desempenho competitivo sazonal, ora está com o desempenho econômico superior e em outro momento não, então surge a questão dessas empresas estarem gerenciando seus resultados por meio de estratégias.

Dessa maneira, foi verificado que de acordo com alguns autores, o nível de competitividade pode influenciar também na prática de gerenciamento de resultados, devido à tomada de decisões dos gestores (DHALIWAL et al., 2008; ALMEIDA, 2010). Conforme Moura, Camargo e Zanin (2017), a competitividade pode influenciar na conduta dos gestores que pode acabar os conduzindo para a prática de Gerenciamento de Resultados, visto que o nível de competitividade pode afetar de forma eventual as estruturas internas das companhias.

1.1 DEFINIÇÕES DA PROBLEMÁTICA

Os estudos anteriores que pesquisaram a ligação entrem gerenciamento de resultados e competitividade, apresentaram resultados divergentes. Enquanto Laksmana e Yang (2014) e Liao e Lin (2016), concluíram que a competitividade conduzia para um menor gerenciamento de resultados em empresas americanas, Almeida (2010) não verificou relação para uma amostra constituída por empresas brasileiras, da mesma maneira que Kordestani e Mohammadi (2016) também não verificaram relação entre competitividade e gerenciamento em empresas iranianas.

Em meio às discordâncias de opiniões sobre gerenciamentos de resultados nos relatórios contábeis, relacionados a competitividade e desempenho das empresas por meio dos gestores e a utilização das discricionariedades contábeis para controlar os resultados, surge o seguinte questionamento: Empresas que têm desempenho econômico competitivo sazonal, tendem a gerenciar resultados?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Esta monografia tem como objetivo geral analisar se as empresas não financeiras listadas na B3, que têm desempenho competitivo sazonal, gerenciam seus resultados contábeis.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Classificar as empresas não financeiras listadas na B3 de acordo com seu desempenho econômico competitivo;
- b) Elaborar um ranking das empresas que tiveram desempenho competitivo com sazonalidade;
- c) Identificar a influência do gerenciamento de resultados nas empresas com desempenho competitivo com sazonalidade;
- d) Analisar a relação entre a Competitividade e desempenho com o Gerenciamento de Resultados.

1.3 JUSTIFICATIVA

A importância do estudo está no fato de buscar relacionar a prática do gerenciamento de resultados com a competitividade de mercado, um tema que se encontra escasso, especialmente na literatura nacional. Além disso, contribuir para os estudos nacionais, oferece uma nova abordagem para apuração do tema, por meio da metodologia para investigação do gerenciamento de resultados, que mesclam os mecanismos adotados na competitividade.

Ademais, estudos anteriores que pesquisaram a ligação entre gerenciamento de resultados e competitividade, apresentaram resultados divergentes, como apresentado no tópico da problemática desta pesquisa. Dessa forma, o estudo se justifica, ainda por causa das divergências encontradas nos resultados de estudos anteriores, que seguem a mesma ideia do estudo atual, o qual explora ainda mais as análises do tema.

Referente às demais justificativas, a contribuição que o estudo traz para o enriquecimento da compreensão e discussão sobre o tema no cenário brasileiro, acrescentando também nos fatores que podem influenciar na prática do gerenciamento de resultados. Dado que muito ainda se questiona sobre gerenciamento de resultados, visto que o objetivo dos relatórios financeiros é fornecer informações úteis para a tomada de decisões dos usuários (CPC 00 (R1), 2011).

1.5 ESTRUTURAS DO TRABALHO

Esta monografia está dividida em cinco capítulos, em que o primeiro se encontra os aspectos introdutórios, problemática da pesquisa, objetivo geral e específicos, justificativa e uma breve estrutura do trabalho.

No segundo capítulo tem-se a base teórica, é exposta a revisão teórica do trabalho para buscar um melhor entendimento sobre o tema, além de expor um levantamento bibliográfico breve de estudos anteriores.

No terceiro capítulo é apresentada a metodologia aplicada na monografia juntamente com o delineamento da pesquisa, definição da área, técnicas de coleta e as técnicas de análise de dados.

No quarto capítulo, por sua vez é apresentada a descrição e análise dos dados levantados, compreendidos nos objetivos propostos, assim como se faz a avaliação do desempenho das empresas não financeiras listadas na B3 estudadas.

No quinto e último capítulo desta monografia, apresentam as conclusões do estudo, os resultados alcançados e recomendações para futuros estudos. E por fim, todas as referências utilizadas para a elaboração da monografia.

2 REVISÃO TEÓRICA

Neste capítulo fez-se uma breve revisão dos trabalhos já elaborados sobre os temas abordados, que são a competitividade, desempenho e gerenciamento de resultados, que constituem o conceito da monografia.

2.1 A CONTABILIDADE VOLTADA PARA CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE

A vantagem competitiva é obtida, de acordo com Porter (1985), quando o consumidor aceita pagar mais por um produto da empresa pelo seu diferencial referente aos demais concorrentes, de modo que a empresa em questão acaba estabelecendo um ganho superior ao de seus concorrentes. Outras circunstâncias citadas por Porter (1985) são quando a empresa consegue atingir maiores resultados mediante um custo menor na produção ou pelo enfoque da atuação em um segmento de mercado.

Conforme Clegget al. (2004), define-se concorrência entre as organizações quando uma empresa consegue superar a outra, retratando uma diferença no desempenho das demais organizações. Dessa forma, percebe-se que mesmo com uma crise corrente, algumas empresas obtêm um desempenho melhor do que as suas concorrentes (CLEGG et al., 2004).

A contabilidade voltada para o concorrente, de acordo com Heinen e Hoffjan (2005), é o estudo das informações contábeis relativas aos concorrentes, que pode proporcionar informações detalhadas sobre o desempenho de um concorrente e seu custo atual e a situação financeira, determinar a própria posição competitiva e prever o futuro comportamento estratégico competitivo.

Conforme Hall et al. (2018), a contabilidade focada na concorrências se direciona para a coleta de informações referente à concorrência, tendo como objetivo comparar a empresa com os seus concorrentes, levando em consideração os preços praticados, custos e volume de informações de mercado. Tal frente se deve ao fato de que a quantificação financeira detalhada é fundamental para os negócios das empresas, conforme defendido pelos autores da contabilidade de gestão estratégica (HALL et al.,2018).

A procura por vantagem competitiva está altamente associada com os estudos relacionados à estratégia e orientações para a tomada de decisões das organizações. A vantagem competitiva é considerada como uma das principais suposições para explicar o

desempenho superior das empresas, razão pela qual simboliza o objetivo fundamental da gestão estratégica (POWELL, 2001).

Mintzberg et al. (2006), além de pesquisar as vantagens duradouras, comentam que a estratégia competitiva é difícil de se duplicar para continuar no mercado. Assim como delineado também por Barney e Hesterly (2010), quando uma empresa gera maiores valores econômicos e consegue alcançar as vantagens duradouras sobre seus concorrentes, ela está compreendida na competitividade de mercado.

Com relação à compreensão da demanda dos clientes por qualidade e preço, constata-se que as empresas buscam cada vez mais aperfeiçoar seus atendimentos para tornarem-se mais eficazes do que os seus concorrentes. Dessa forma, é aplicada a análise de custo dos concorrentes, na qual consegue direcionar a área contábil com o intuito de aprimorar as informações e contribuir para a gestão estratégica das empresas (BARTZ; STAUDT; SOUZA, 2005).

De acordo com Guilding (1999), é possível proporcionar uma base para a avaliação das estratégias dos concorrentes, uma vez que a empresa consiga acompanhar as informações referentes às tendências, em vendas dos concorrentes, a quota de mercado, volume, custos unitários e retorno sobre vendas. A avaliação do concorrente é tomada, ainda, sobre as demonstrações financeiras publicadas, dado que é um dos principais meios de conhecimento dos seus concorrentes, que pode ser feito estudando os números das demonstrações financeiras e não-financeiras (GUILDING, 1999).

Ainda conforme Guilding (1999), a gestão estratégica de custo tornou-se conhecida como a contabilidade focada no concorrente, o que se da em conformidade com a análise de Porter (1980; 1985), que aborda a análise do concorrente como um dos principais fundamentos para a busca de vantagem competitiva.

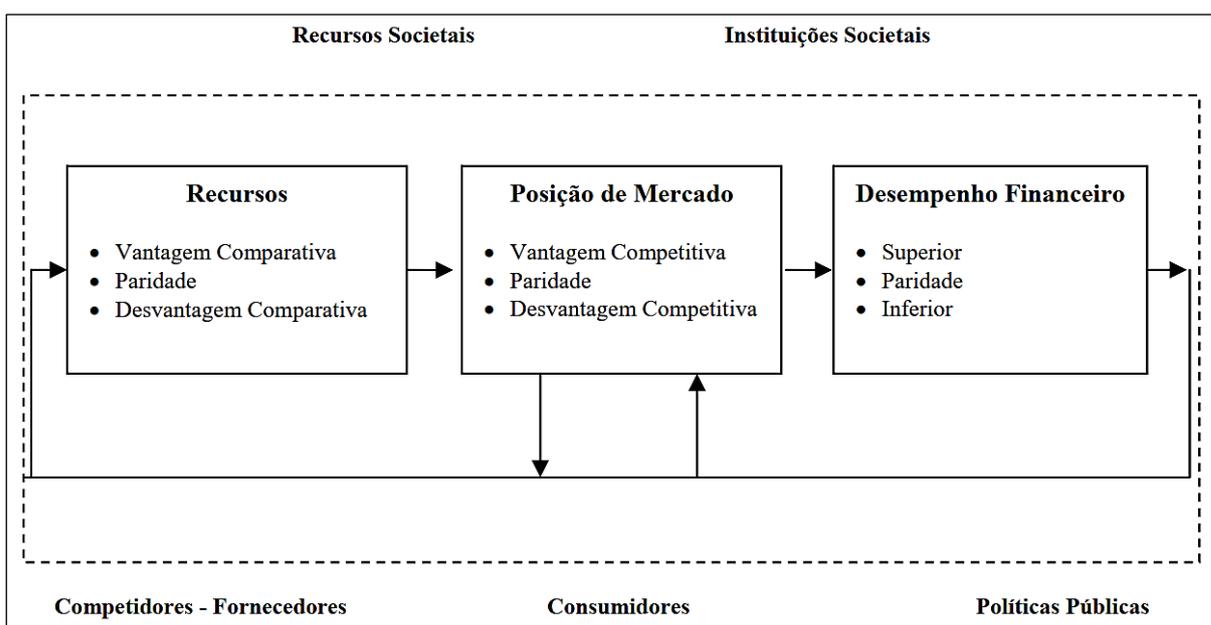
2.2 RESOURCE ADVANTAGE THEORY (TEORIA R.A)

Hunt e Morgan (1996) desenvolveram a Resource Advantage Theory, conhecida também como a Teoria RA, com a concepção de ser uma teoria geral da competição, ela também agrupa os conceitos apresentados pela Teoria da Organização Industrial e a Visão Baseada em Recursos.

Conforme Rossi e Mafud (2014, p. 37) “a Teoria R.A pode ser classificada como uma teoria evolucionária, em que as dinâmicas competitivas provocam o desequilíbrio sem estágio final e interdisciplinar”. Seguindo o raciocínio, seria evolucionária, visto que possui unidades de seleção relativamente duráveis e hereditárias, cujas unidades seriam os próprios recursos organizacionais e a firma. Desequilíbrio devido às organizações estarem constantemente disputando vantagens comparativas em recursos que proporcionarão uma posição de vantagem competitiva no mercado e, conseqüentemente, desempenho financeiro superior. Não apresenta um estágio final, uma vez que o processo de mudança é infinito. Por fim, ela é interdisciplinar dado que integra conhecimentos de diversas disciplinas, em especial economia, administração, marketing e sociologia. (HUNT, 2000; ROSSI, MAFUD, 2014).

A teoria é influenciada por cinco fatores ambientais: os recursos da sociedade, as instituições sociais, as ações dos concorrentes/ fornecedores, o comportamento do consumidor e as decisões de políticas públicas (Hunt & Morgan, 1995). Nesse sentido, a Figura 1 traz a representação da Teoria RA, a qual demonstra graficamente sua dinâmica.

Figura 1: Representação Gráfica da Teoria RA



Fonte: Adaptado de Hunt e Morgan (1995).

Conforme a Figura 1, evidencia-se que a vantagem comparativa em recursos, ou desvantagem, está respectivamente compreendida em uma posição de vantagem ou desvantagem competitiva no mercado, e conforme a decorrência desses fatos o desempenho econômico pode se enquadrar em superior, inferior ou paritário. Em outras palavras, as vantagens comparativas influenciam a vantagem competitiva que reflete um desempenho

econômico superior; por sua vez, desvantagem comparativa influencia a desvantagem competitiva, que reflete um desempenho econômico inferior.

Para Hunt e Morgan (1995), são possíveis nove posições de vantagem competitiva no mercado, considerando-se as combinações da relação de uma empresa com seus concorrentes (Figura 2).

Figura 2: Posições competitivas para a Teoria RA

		Valor criado a partir dos recursos relativos da firma (Eficácia)		
		Inferior	Paridade	Superior
Custo para produzir valor a partir dos recursos relativos da firma (Eficiência)	Inferior	1 Posição Indeterminada	2 Vantagem Competitiva	3 Vantagem Competitiva
	Paridade	4 Desvantagem Competitiva	5 Posição de Paridade	6 Vantagem Competitiva
	Superior	7 Desvantagem Competitiva	8 Desvantagem Competitiva	9 Posição Indeterminada

Fonte: Hunt e Morgan (1995, p. 7).

Conforme a Figura 2, e Hunt e Morgan (1995), nas situações 2, 3 e 6 encontram as empresas que conseguem atingir a vantagem competitiva, sendo que a situação 3 é o foco das empresas, visto que ao atingir suas vantagens comparativas em recursos produzem um valor superior com um custo inferior, desenvolvendo um desempenho econômico superior. Para Porter (1980), nas situações 2 e 6 são constatadas as estratégias de liderança em custo e diferenciação, situações essas que apresentam vantagens em custo e na geração de valor.

Por consequência, nas situações 4, 7 e 8 encontra-se as empresas com desvantagem competitiva, empresas essas que não conseguiram executar uma combinação de recursos apropriada, resultando assim uma desvantagem competitiva e, por efeito, gerando retornos financeiros inferiores.

Por sua vez, nas situações 1 e 9 encontram as empresas com incapacidade de determinação, dado que a vantagem comparativa em valor ou custo podem gerar retornos tanto superiores como inferiores e paridade, admitindo-se assim em uma posição indeterminada. Finalmente, na situação de número 5 encontram as empresas que apresentam posição de paridade, qual está relacionada com a situação de mercado descrita parcialmente pela teoria neoclássica da competição perfeita (HUNT, 2000).

Para a empresa obter desempenho econômico superior ela deve alcançar a vantagem competitiva; entretanto, essa vantagem normalmente é atingida através da competição entre as empresas que se sucede por meio da busca de vantagens comparativas em recursos (HUNT; MORGAN, 1995).

Assim como é possível obter vantagens competitivas, também é possível perdê-las por motivos internos e externos, de acordo com Hunt e Morgan (1995). Entre os motivos internos pode-se mencionar, a falha em reinvestir na manutenção dos recursos, falta de compreensão pelas empresas da importância dos seus recursos, falta de adaptação às mudanças, entre outras, já quanto os motivos externos, alguns são as mudanças nos recursos da sociedade, instituições, além de ações de consumidores, governo, fornecedores e competidores, que levam as empresas a perderem as vantagens comparativas em recursos obtidas (HUNT, 2000).

Para Hunt (1995), obter um desempenho econômico superior possibilita às empresas alcançar um desempenho superior regular e, assim, conseguir um desempenho superior sustentável (HUNT, 2000; 2012). Porém, algumas empresas apresentam o desempenho competitivo sazonal, ora está com o desempenho econômico superior, no outro momento não, de modo que se evidencia a questão de essas empresas estarem gerenciando seus resultados por meio de estratégias.

2.2.1 MÉTODO TOPSIS

Uma maneira de classificar as empresas competitivamente é mediante a utilização da avaliação por meio dos indicadores de desempenho financeiros. Conforme Hunt (2001), o Desempenho financeiro Superior pode ser medido através de indicadores de lucratividade. Os indicadores de lucratividade, segundo Barney e Hesterly (2010), são o Retorno do Ativo Total (ROA), Retorno Sobre o Investimento dos Acionistas (ROE), Margem de Lucro Bruto (MLB), Lucro Por Ação (LPA), Índice de Preço/Lucro (P/L) e o Fluxo de Caixa Por Ação (FCPA).

Referente aos indicadores de desempenho, financeiros e não financeiros, e a importância de sua utilização, de acordo com Callado e Soares (2013, p. 4) “emerge da necessidade das empresas em obter informações que expressem sua realidade operacional, abrangendo aspectos que estejam relacionados ao desempenho, estratégia, objetivos e metas da organização”. Dessa forma, um indicador de desempenho pode permitir que uma determinada organização possa entender a evolução dos efetivos resultados decorrentes de suas atividades enquanto unidade de negócio (CALLADO, SOARES, 2013).

A vantagem que se encontra nas medidas financeiras, que auxiliam a medir as vantagens competitivas da empresa, é que essas são um tanto fáceis de calcular (BARNEY, HESTERLY, 2010). Tal facilidade vem devido às empresas de capital aberto terem que disponibilizar as demonstrações contábeis, de modo que é possível calcular e comparar os diversos índices contábeis com a média do setor e relatar a posição competitiva de uma empresa (HALL et al., 2018).

Nesse sentido, no quadro 1 apresentam os indicadores dispostos nesse trabalho e os mais utilizados para fins de análise do Desempenho financeiro (Superior, Inferior e Paritário).

Quadro 1: Indicadores de Desempenho Financeiro.

Variável	Como se mede	Legenda
Índice de Lucro Líquido	$\$ = \frac{LLi - LL \min_{xi}}{LL \max_{xi} - LL \min_{xi}}$	LL = Lucro Líquido do período
Índice de Lucro Operacional	$\$ = \frac{LOi - LO \min_{xi}}{LO \max_{xi} - LO \min_{xi}}$	LO = Lucro Operacional do período
ROE	$ROE = \frac{LL}{PL_{\text{médio}}}$	ROE = Retorno Sobre o Investimento dos Acionista. LL = Lucro Líquido PL = Patrimônio Líquido
ROA	$ROA = \frac{LL}{AT_{\text{médio}}}$	ROA = Retorno Sobre o Ativo LL = Lucro Líquido AT = Ativo Total
MO	$MO = \frac{LOP}{Venda}$	MO = Margem Operacional LOP = Lucro Operacional Vendas = Vendas líquidas
ML	$ML = \frac{LL}{Vendas}$	ML = Margem Líquida LL = Lucro Líquido Vendas = Vendas Líquida
LPA	$LPA = \frac{LL}{A}$	LPA = Lucro por ação LL = Lucro Líquido A = número de ações emitidas
PER	$PER = \frac{P}{LL}$	PER = Relação preço e lucro P = Preço da ação LL = lucro líquido
FCPA	$FCPA = \frac{P}{FC}$	FCPA = Fluxo de Caixa Por Ação P = Valor da ação FC = Fluxo de Caixa líquido

Fonte: Elaborada pela autora.

No presente trabalho, a fim de analisar e classificar o nível de competitividade das empresas, de acordo com a Teoria R.A, foi utilizado o método multicritério de decisão TOPSIS (Technique for Order Preference by Similary to Ideal Solution) que foi desenvolvido por Hwang e Yoon em 1981 para resolver problemas de decisão com múltiplas variáveis, transformando a matriz original em matriz normalizada (BULGURCU, 2012).

O método TOPSIS viabiliza a elaboração de uma classificação das empresas analisadas por meio das variáveis escolhidas (HALL, 2015), neste estudo, os indicadores econômico-financeiros.

Seguindo com o raciocínio de Bulgurcu (2012, p.1035) “O processo do TOPSIS começa a criar uma matriz de dados original usando o valor dos critérios para cada alternativa, transforma essa matriz original em matriz normalizada e possui cinco etapas após essas aplicações matriz para determinar o ranking das firmas”.

Essas cinco etapas e as fórmulas que foram utilizadas no presente trabalho foram:

1. **Normalização de valores alternativos.** A normalização visa colocar os dados em escalas comparáveis.

$$Z = \frac{x_{ij} - \bar{X}}{\sigma}$$

Em que: X_{ij} = fator

\bar{X} = média dos fatores

σ = desvio padrão dos fatores

2. **Determinação da solução ideal positiva (SIP) e ideal negativa (SIN).** Na qual o SIN e SIP de cada índice foram calculados da seguinte maneira:

$$SIN = \{mín. Z_{ij}\}$$

Em que: mín. X_{ij} = menor fator encontrado no intervalo.

$$SIP = \{máx. Z_{ij}\}$$

Em que: mín. X_{ij} = maio fator encontrado no intervalo.

3. **Cálculo da medida de separação.** O qual foi obtido respectivamente por:

$$D^- = \sqrt{\sum_j^i (Z - SIN)^2}$$

$$D^+ = \sqrt{\sum_j^i (Z - SIP)^2}$$

4. **Cálculo da proximidade relativa à solução ideal.** O qual calcula a proximidade relativa do fator à medida de separação, em que se utilizou a fórmula:

$$\alpha = \frac{D^-}{D^- + D^+}$$

5. **Classificando a ordem de preferência de acordo com a ordem decrescente.** Nesta etapa classifica-se de acordo com desempenho financeiro encontrado pela seguinte fórmula:

$$\beta^- = \frac{\bar{\alpha} - \tilde{\alpha}}{\sqrt{3}}$$

$$\beta^+ = \frac{\bar{\alpha} + \tilde{\alpha}}{\sqrt{3}}$$

$$\beta^- < \beta^* < \beta^+$$

Em que: $\bar{\alpha}$ = média da proximidade relativa;
 $\tilde{\alpha}$ = desvio padrão da proximidade relativa
 β^- = Desempenho financeiro inferior
 β^* = Desempenho financeiro paritário
 β^+ = Desempenho financeiro superior

Dessa maneira, montou-se o ranking das empresas para que conseguisse compará-las.

2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADO

De acordo com a Comissão de Valores Mobiliários - CVM (2007) Gerenciamento de Resultados se define como “o julgamento arbitrário no processo de reportar as demonstrações financeiras, com o objetivo de influenciar ou manipular os números apresentados, ainda que dentro dos limites prescritos pela legislação contábil e fiscal”. Ou seja, o gerenciamento de resultados é toda a prática que os gestores exercem para a obtenção de resultados contábeis que os satisfazem.

Conforme Healy e Wahlen (1999), o gerenciamento de resultados acontece quando gestores utilizam a interpretação em relatórios financeiros e estrutura de transações para modificar o reporte de informações com o propósito de induzir ao erro os stakeholders sobre o desempenho da companhia ou para manipular resultados que dependem das informações contábeis.

Muito importante ressaltar que gerenciamento de resultados não é fraude contábil, tendo em vista que ele é conduzido dentro dos limites empregados na legislação e, portanto, é um efeito causado pela discricionariedade apresentada em algumas definições contábeis, as qual permitem que alguns gestores acabem aproveitando para utilizar de forma oportunista em função de outros incentivos, apresentando um resultado distinto da realidade. Conforme Richardson (2000, p. 325) “padrões contábeis permitem discricionariedade gerencial na aplicação de métodos contábeis usados para reportar o desempenho das empresas, quando esta discricionariedade é usada com a intenção de manipular resultados reportados, é chamada de gerenciamento de resultados”.

Já Santos e Grateron (2003, p. 11) afirmam que “[...] qualquer manipulação da informação contábil que contenha uma distorção na conformação correta desta deve ser entendida como uma espécie de fraude”. De acordo com Matsumoto e Parreira (2007), não há um entendimento geral entre os autores e pesquisadores com relação ao discernimento entre fraudes e o gerenciamento de resultados, sendo que uns definem que ambos os termos são sinônimos, assegurando que o que separa um e outro é praticamente insignificante, enquanto outros discordam, identificam ambos diferentemente, apresentando e demonstrando as diferenças existentes.

Rodrigues (2013) defende que, apesar do conhecimento e argumentos diversos entre diferentes autores, é preciso considerar que, por outro lado, é possível dizer que o gerenciamento de resultado pode ser desenvolvido por meio de uma fraude contábil. Ou

seja, nem todo gerenciamento de resultados é uma fraude. Contudo, toda fraude é um gerenciamento de resultados.

Algumas das causas de adotar o gerenciamento de resultados são apontadas por Healy e Wahlen (1999), os quais mencionam que as causas envolvem influenciar os entendimentos no mercado de ações, complementar a remuneração dos gestores, diminuir a probabilidade de infringir acordos de empréstimos e evitar a intervenção regulamentar. Complementando sobre as motivações, para Matsumoto e Parreira (2007, p. 149), um dos principais incentivos são a “Obtenção de benefícios diretos sobre os resultados alcançados, margens das vendas, participação no mercado; Melhoria da imagem para inclusão no mercado financeiro; Obtenção de benefícios fiscais através da isenção e redução das bases de tributação;...”.

Salienta-se que Gerenciamento de Resultados até então não possui uma teoria específica, o que se encontra são diversos estudos que identificam as ocorrências em que os gestores o desenvolvem. Assim, apontado também por Rosa e Tiras (2013), o Gerenciamento de Resultados possui um amplo campo para investigação, visto que os autores buscam entender as justificáveis práticas e o ambiente de incerteza e suas particularidades introduzidas nas empresas.

A polêmica do gerenciamento de resultados está longe de ser resolvida, ainda que venha sendo um problema real das empresas. O Conselho Federal de Contabilidade (CFC), por meio das Normas Brasileiras De Contabilidade Interpretação Técnica NBCT11 – IT – 03 Fraudes e Erro, caracteriza a fraude como:

Manipulação, falsificação, ou alteração de registros ou documentos, de modo a modificar os registros de ativos, passivos e resultados; apropriação indébita de ativos; suspensão ou omissão de transações nos registros contábeis; registros de transações sem comprovação; e aplicação de práticas contábeis indevidas.

Já Martinez (2001, p.13) defende que:

É crucial entender que ‘gerenciamento’ dos resultados contábeis, não é fraude contábil. Ou seja, opera-se dentro dos limites do que prescreve a legislação contábil, entretanto nos pontos em que as normas contábeis facultam certa discricionariedade para o gerente, este realiza suas escolhas não em função do que dita a realidade concreta dos negócios, mas em função de outros incentivos, que o levam a desejar reportar um resultado distinto.

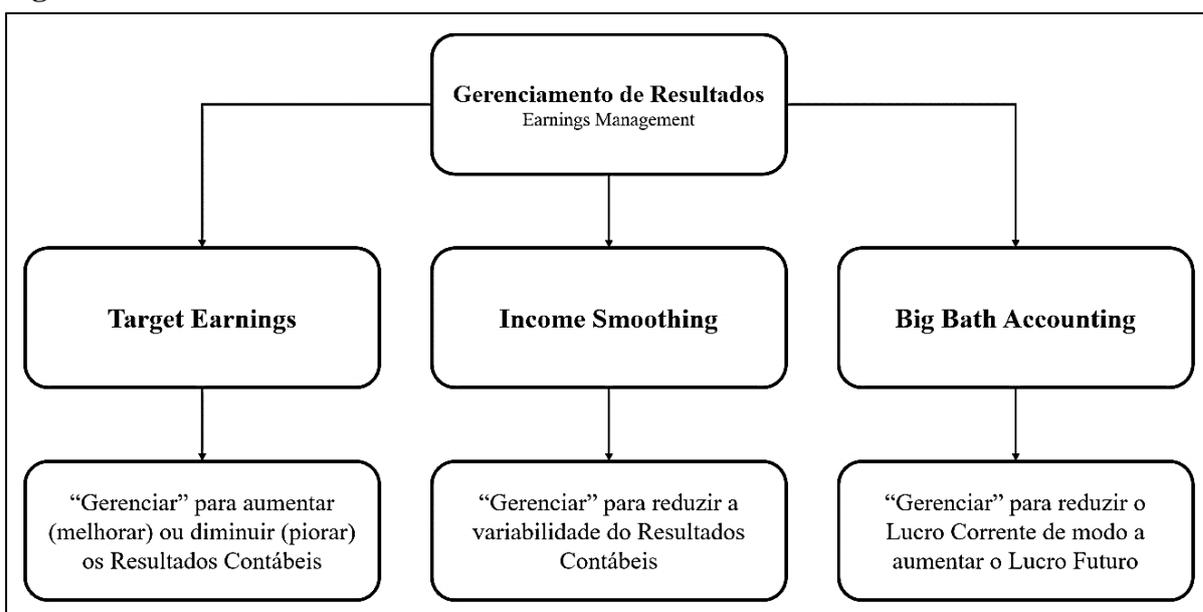
Dessa maneira, foi verificado, que de acordo com alguns autores, o nível de competitividade pode influenciar também na prática de Gerenciamento de resultados, devido a tomada de decisões dos gestores (DHALIWAL et al., 2008; ALMEIDA, 2010). Conforme comentado por Moura, Camargo e Zanin (2017), a competitividade pode influenciar na conduta dos gestores que pode acabar os conduzindo para a prática de Gerenciamento de Resultados, visto que o nível de competitividade pode afetar de forma eventual as estruturas internas das companhias.

Por sua vez, para outros autores a competitividade pode acabar exercendo um efeito disciplinador para o desenvolvimento de Gerenciamento de Resultados, dado que em um ambiente de nível superior de competitividade os gestores se encontram em situações não muito propícias para tais práticas (ALMEIDA, 2010; LAKSMANA; YANG, 2014; LIAO, LIN, 2016).

2.3.1 MODALIDADES DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Martinez (2001) destaca as seguintes modalidades de Gerenciamento de Resultados, sendo que cada uma delas visa a um determinado objetivo.

Figura 3: Modalidades de Gerenciamento de Resultados



Fonte: Adaptada de Martinez (2001, p.43)

Referente aos objetivos de cada modalidade apresentada é caracterizado da seguinte forma:

- a) *Target Earnings* (Resultado Alvo): Nessa modalidade os resultados são gerenciados de forma a alcançar os objetivos e metas estabelecidos. Quando os gestores têm informações prévias cujos resultados serão superiores ou inferiores do esperado, acaba gerando incentivos para a manipulação;
- b) *Income Smoothing* (suavização de lucros): Essa modalidade é uma das mais encontradas em pesquisas experimentais. Ela busca evitar as excessivas flutuações nos resultados, reduzindo as variações em determinados períodos.
- c) *Big Bath Accounting* (contabilidade conservadora): Pode-se dizer que essa modalidade é a que mais interessa os gestores, visto que conseguem antecipar despesas que não precisariam ser reconhecidas no exercício corrente, para aumentar os resultados futuros, causando um maior impacto.

Em contrapartida, por mais que os gestores consigam manipular seus resultados, sempre acabarão encontrando restrições nas próprias contas contábeis, como por exemplo, “não se poderá provisionar uma depreciação em valor superior aos ativos” (MARTINEZ; 2001, p. 43).

2.3.2 INCOME SMOOTHING (SUAVIZAÇÃO)

No presente trabalho buscará detectar o gerenciamento de resultados pela modalidade de suavização de resultados, que é uma das técnicas mais utilizadas referente a Gerenciamento de Resultados por suavização de resultados, no qual os gestores optam em suavizar os resultados ao invés de publicarem lucros superiores, visto que as demonstrações com divulgações estáveis impõem mais segurança aos stakeholders. Como comentado por Almeida (2010, p. 67), a suavização de resultados, “é uma forma para reduzir a volatilidade dos lucros e reduzir a percepção de risco das firmas”.

O *income smoothing* ou suavização dos resultados, de acordo com Castro e Martinez (2009) é uma prática herdada do passado muito comum nos dias de hoje, com o objetivo de diminuir a flutuação do resultado no decorrer do tempo, proporcionando um emparelhamento nos resultados. A suavização dos resultados é uma interface de gerenciamento de resultados, ocorrendo com a discricionariedade do gestor. “As práticas de suavização de resultados permitem que as firmas reduzam a variabilidade dos lucros

divulgados ao mercado, na tentativa de reportar uma visão mais estável do negócio” (BAIOCO; ALMEIDA; RODRIGUES, 2011, p. 01).

Por outro lado, o estudo de Castro e Martinez (2009) revela que a prática de *income smoothing* pelas empresas brasileiras ocasiona uma tendência nas empresas de um maior endividamento no longo prazo e uma redução do custo da dívida com terceiros. Segundo os autores, o motivo é que as empresas que têm um perfil de lucros menos variável podem ser vistas como tendo menos risco, reduzindo o custo de capital.

Nesse trabalho utiliza-se a métrica estabelecida por Eckel (1981), que segundo Taktak, Shabou e Dumontier (2010), pode ser chamada de coeficiente de variação, que busca medir a variabilidade do objeto de suavização com a sua média ao longo do tempo. Segundo os mesmos autores, há dois Coeficientes de variação para o método Eckel, sendo o primeiro coeficiente de variação (CV1) consiste em dividir o desvio padrão da variação do lucro líquido durante o período de estudo pela média de suas variações. E o segundo coeficiente de variação (VC2), que é calculado dividindo o desvio padrão das variações no lucro líquido durante o período de estudo para cada empresa em estudo pela média do lucro líquido. No estudo feito por Taktak, Shabou e Dumontier (2010) foi escolhido o segundo coeficiente (VC2) porque levou à uma seleção de um número maior de bancos.

Na pesquisa de Castro e Martinez (2009) é descrito que nos trabalhos que utilizam o modelo de Eckel (1981) é demonstrado que:

Se o lucro é função linear das vendas, o custo variável unitário se mantém constante no tempo, os custos fixos não diminuem e as vendas brutas não podem ser alisadas artificialmente; então, o coeficiente de variação das oscilações nas vendas é inferior ao coeficiente de variação das oscilações no lucro. Se isso não se cumpre, a variabilidade das oscilações no lucro é maior.

Assim, Eckel (1981) demonstra que a empresa está alisando artificialmente o lucro, visto que:

“ $CV\Delta\%lucro \leq CV\Delta\%vendas \Rightarrow$ Alisamento”, onde:

$\Delta\%lucro$ = Oscilação anual do lucro;

$\Delta\%vendas$ = Oscilação anual das vendas.

Dessa forma, tem-se a equação: $CV(x) = \sigma(x) / \mu(x)$

Com base nessa equação proposta por Eckel, diversos trabalhos, calcularam a suavização de resultado utilizando um índice adicional que, se inferior a 1, entende-se que há suavização e, se superior, não há. Para o cálculo do índice utiliza-se.

Quadro 2: Índice de Alisamento de Resultados, Eckel (1981).

Variável	Como se mede	Legenda
IAR	$IAR = \frac{CV \Delta LL}{CV \Delta Vendas}$	IAR = Índice de Alisamento de Resultados CV = Coeficiente de Variação ΔLL = Variação do Lucro Líquido $\Delta Vendas$ = Variação das Vendas

Fonte: Elaborada pela autora (Eckel, 1981).

No entanto, na pesquisa de Castro e Martinez (2009) foi modificado o referido modelo, excluindo as empresas, com um índice de alisamento (IA) entre 0,90 e 1,10, considerando esse intervalo como área cinzenta. Procedimento considerado adequado pelos autores para reduzir erros de classificação de acordo a metodologia de Chalayer (1994). Nesse sentido tem-se:

$$0,9 \leq q | CV\Delta\%LucroLíquido / CV\Delta\%Vendas | r \leq 1,10$$

$$\text{Alisamento} \leq |\text{área cinza}| \leq \text{Sem alisamento}$$

2.4 ESTUDOS ANTERIORES

O estudo referente a relação entre Competitividade de Mercado e Gerenciamento de Resultados ainda é pouco explorado, principalmente na literatura nacional, mas a seguir serão expostos alguns estudos encontrados, tanto abordando os dois temas juntos quanto separadamente.

No estudo de Almeida (2010), o intuito foi investigar a influência do ambiente competitivo na qualidade das demonstrações contábeis nas companhias abertas na BM&FBOVESPA, no período de 1996 a 2006, e para isso foram utilizadas quatro métricas distintas que apresentam propriedades diferenciadas da informação contábil, que são a relevância, tempestividade, conservadorismo e gerenciamento de resultados. Seus resultados apontaram que as firmas em ambientes com alta competição não aumentaram a relevância contábil, em contrapartida “aumentaram a tempestividade das informações contábeis, aumentaram o grau de conservadorismo, mas não reduzem as práticas de gerenciamento de resultados” (ALMEIDA, 2010, p.7).

Laksmana e Yang (2014) estudaram a ligação entre competitividade de mercado e a prática de gerenciamento de resultados, cuja amostra era composta por companhias abertas americanas, no período de 1998 a 2007. Seus resultados revelaram que a competitividade de mercado estava negativamente ligada a gerenciamento de resultados e suas práticas.

Liao e Lin (2016) investigaram se a competitividade de mercado tinha influência na prática de gerenciamento de resultados referente à recompra de ações, sendo a análise elaborada em empresas americanas no período de 1990 a 2007. Seus resultados constataram que as empresas de maior competitividade, e que realizavam recompra de ações, realizavam significativamente menos gerenciamento de resultados.

Marciukaityte e Park (2009) constataram, em seus resultados, que a concorrência no mercado de produtos é um procedimento eficaz que melhora a precisão dos relatórios financeiros e reduz a alteridade de informações entre os gerentes e o mercado.

Já em um estudo voltado a competitividade, Hall (2015) teve como objetivo “analisar o nível da competitividade das empresas do agronegócio dos principais países produtores agrícolas por meio da R-A Theory”, tendo como base sua amostra de 406 empresas de 6 países distribuídas em sete setores diferentes. Seus resultados apresentaram uma competição dinâmica e o desempenho apresentou-se heterogêneo como apontado pela R-A Theory, confirmou a teoria em que as empresas que alcançam vantagens comparativas em recursos, posicionam-se em vantagem competitiva no mercado e, conseqüentemente, obtêm desempenho econômico superior.

Kordestani e Mohammadi (2016) estudaram a relação entre concorrência no mercado de produtos e gerenciamento de resultados e para examinar as hipóteses, foram estudadas as 77 empresas listadas na bolsa de valores de Teerã em 5 níveis da indústria no período 2002 a 2011. Os resultados revelam que fatores de custo de entrada e concentração da indústria têm uma relação significativa com o gerenciamento de resultados, porém obtiveram resultados diferentes em relação a literatura de pesquisa existente, devido ao fato de que a relação entre tamanho de mercado e gerenciamento de resultados não foi confirmada (KORDESTANI; MOHAMMADI, 2016).

No estudo de Shi, Sun e Zhang (2017) foram descobertos que as empresas com maior pressão da concorrência são mais prováveis de terem irregularidades contábeis e participarem de gerenciamento de resultados com base no regime de competência e encontrar ações com os acionistas, por outro lado, foi descoberta também uma relação negativa, devido a que a concorrência torna o gerenciamento de resultados real caro e as

empresas sob grande pressão da concorrência tendem a evitar a manipulação de atividades reais (SHI; SUN; ZHANG, 2017).

Martinez (2001) foi o pioneiro a desenvolver um estudo experimental referente a gerenciamento de resultados em companhias abertas brasileiras. Além explorar a abrangência do Gerenciamento de Resultados e de trazer muitas definições, o autor conclui com base na pesquisa de Doutorado, que as empresas com resultados ruins manejam de forma a piorá-los ainda mais para suceder em melhores resultados futuros.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo são apresentados os procedimentos metodológicos empregados para atingir os objetivos propostos.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

O atual estudo se identifica como uma pesquisa descritiva, que no entendimento de Leite (2008) é usada com a intenção de descrever determinados fenômenos socioeconômicos, que no caso deste estudo foi verificar as relações entre a competitividade das empresas e o gerenciamento de resultados.

Quanto ao método de pesquisa, o estudo se enquadra na pesquisa quantitativa, a qual busca evidenciar a relação entre o nível de sazonalidade na competitividade com a prática de gerenciamento de resultados. As pesquisas quantitativas, segundo Martins e Theóphilo (2009, p. 107), “[...] são aquelas em que os dados e as evidências coletados podem ser quantificados e mensurados [...] envolve coleta, classificação, sumarização, organização, análise e interpretação de dados”.

Relativos aos procedimentos de pesquisa, este estudo se identifica como documental. Marconi e Lakatos (2010, p. 174) salientam que a pesquisa documental é aquela cuja “fonte de coleta de dados está restrita a documentos, sejam escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias”.

3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA/POPULAÇÃO-ALVO/AMOSTRA/UNIDADE DE ANÁLISE

A população é composta pelas companhias brasileiras de capital aberto, listadas na B3, exceto as financeiras. A eliminação das companhias financeiras se justifica devido ao fato de que estas dispõem de relatórios financeiros diferenciados.

Após a exclusão das empresas financeiras e aquelas que não possuíam todos os dados necessários, a amostra se apresenta com um total de 316 empresas.

3.3 TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS

Coleta de dados é “[...] a etapa da pesquisa em que se inicia a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas selecionadas, a fim de se efetuar a coleta dos dados previstos” (MARCONI; LAKATOS, 2010, p.149). Os dados deste estudo foram retirados da base de dados da Economática® do período de 2014 a 2018, visto que é uma fonte extremamente confiável e uma das mais utilizadas. Os dados coletados foram inseridos inicialmente em um software denominado Microsoft Excel. Dessa forma, ao final da coleta de dados, os mesmos foram ser processados no programa de cálculo estatísticos.

3.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE DADOS

No presente estudo os procedimentos de análise dos dados foram divididos em quatro momentos, relacionados de “a” a “d”, de acordo com a necessidade de análise para atingir o objetivo específico.

- a) Classificar as empresas de acordo com o desempenho competitivo (vantagem competitiva, paridade ou desvantagem competitiva). Para isso utilizou-se o método multicritério de decisão TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution), o qual possibilita a elaboração de uma classificação (ranking) das empresas estudadas por meio das variáveis e sub variáveis, das dimensões propostas de recursos, posição de mercado e desempenho econômico (HALL, 2015).
- b) Verificar as empresas com desempenho sazonal, separá-las em grupos por meio de tabelas elaboradas no software Microsoft Excel.
- c) Calcular o Gerenciamento de Resultados por suavização. Para isso utilizou-se o modelo proposto por Eckel (1981), o qual consiste em um modelo

conceitual capaz de identificar a suavização de resultados por meio da relação linear das vendas e lucro líquido.

- d) Analisar a relação entre as empresas com desempenho sazonais e o Gerenciamento de Resultados.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nesse Capítulo são apresentadas as análises dos resultados descritivos em virtude da relação entre a competitividade e gerenciamento de resultados das 316 empresas que estão listadas na B3 no período de 2014 a 2018.

Para a medir o desempenho competitivo econômico das empresas, e possibilitar a classificação das empresas, foi utilizado o método de multicritério de decisão TOPSIS, o qual possibilitou a elaboração da classificação das empresas estudadas por meio das variáveis e sub variáveis, das dimensões propostas de recursos, posição de mercado e desempenho econômico (HALL, 2015).

Após a classificação das empresas em Desempenho Superior, Inferior e Paritário, foram separadas aquelas que apresentavam desempenho competitivo com sazonalidades, ou seja, dentre os 5 anos de estudo, as empresas que apresentaram mais de um tipo de Desempenho Financeiro (Superior, Paritário e Inferior), foram separadas como tendo desempenho sazonal para a nova avaliação.

Com a nova seleção da amostra, foram dispostas 75 empresas que apresentavam o desempenho financeiro com sazonalidade. Então, aplicou-se nessas empresas o modelo proposto por Eckel para verificar a relação com o gerenciamento de resultado, e se esse poderia ser um fator que influencia na sazonalidade das empresas.

Verificou-se que dessas 75 empresas que apresentavam o desempenho com sazonalidade, 45 praticavam o gerenciamento de resultados, e na Tabela 1 é apresentado o desempenho financeiro anual e o I.A.R (Índice de Alisamento de Resultados) de cada empresa.

Tabela 1: Desempenho Financeiro anual e *I.A.R* das empresas com Sazonalidade.

Nome	Desemp. Finan. 2014	Desemp. Finan. 2015	Desemp. Finan. 2016	Desemp. Finan. 2017	Desemp. Finan. 2018	I.A.R	GR
AES Tiete E	Paridade	Superior	Paridade	Paridade	Paridade	-1,14623	SIM
All Am Lat Log Malha Paulista S/A	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	Paridade	-2,51292	SIM
Bardella	Paridade	Paridade	Paridade	Paridade	Inferior	-3,35541	SIM
Brasilagro	Paridade	Superior	Paridade	Paridade	Paridade	-1,3066	SIM
Cambuci	Paridade	Superior	Paridade	Superior	Paridade	-2,26762	SIM
Cedro	Paridade	Inferior	Inferior	Paridade	Paridade	0,7536	SIM
Ceee-Gt	Paridade	Paridade	Superior	Paridade	Paridade	0,84986	SIM
Cia Hidro Eletrica Sao Francisco	Paridade	Paridade	Superior	Paridade	Paridade	-0,59534	SIM
Concess Rodovias Tiete SA	Paridade	Paridade	Paridade	Inferior	Paridade	-0,02608	SIM
Concessionaria Ecovias Dos Imigrantes SA	Paridade	Paridade	Paridade	Superior	Paridade	0,41219	SIM
Cr2	Paridade	Inferior	Inferior	Paridade	Paridade	-2,02524	SIM
Dommo	Superior	Inferior	Inferior	Inferior	Inferior	-0,60903	SIM
Dtcom Direct	Paridade	Paridade	Paridade	Superior	Paridade	-3,67311	SIM
Elekeiroz	Paridade	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	0,5691	SIM
Eletrobras	Paridade	Paridade	Paridade	Paridade	Superior	-0,32769	SIM
Empr Concess da Rodov Norte S/A	Paridade	Paridade	Paridade	Paridade	Inferior	-1,15415	SIM
Eternit	Paridade	Paridade	Paridade	Inferior	Inferior	-5,9459	SIM
Forja Taurus	Paridade	Inferior	Paridade	Inferior	Paridade	0,40435	SIM
Gafisa	Paridade	Paridade	Inferior	Inferior	Inferior	0,314	SIM
Grendene	Paridade	Superior	Superior	Paridade	Paridade	0,37629	SIM
Ideiasnet	Paridade	Inferior	Superior	Superior	Paridade	-4,60318	SIM
Itapebi Geração de Energia S/A	Paridade	Superior	Superior	Paridade	Paridade	0,04457	SIM
Libra Terminal Rio SA	Superior	Paridade	Paridade	Paridade	Paridade	-0,87461	SIM
Log-In	Paridade	Inferior	Paridade	Inferior	Paridade	-0,49541	SIM
Lupatech	Inferior	Paridade	Paridade	Paridade	Paridade	-2,96764	SIM
Melhor SP	Paridade	Paridade	Superior	Paridade	Paridade	-0,26319	SIM
Metalfrio	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	Paridade	-5,01141	SIM
Metanor S/A Metanol do Ne	Paridade	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	0,85619	SIM
Mgi Minas Gerais Part SA	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	Paridade	-0,67798	SIM
Minasmaquinas	Superior	Paridade	Superior	Superior	Superior	0,26067	SIM
Nutriplant	Paridade	Inferior	Inferior	Paridade	Paridade	0,47943	SIM
Participacoes Ind do Nordeste S/A	Superior	Superior	Paridade	Paridade	Superior	-0,10029	SIM
Petrobras	Paridade	Paridade	Paridade	Paridade	Superior	-0,53556	SIM
Plascar Part	Paridade	Inferior	Inferior	Paridade	Inferior	-1,70585	SIM
Renova	Paridade	Paridade	Inferior	Inferior	Inferior	-1,3275	SIM
Riosulense	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	Paridade	-0,1746	SIM
Rodonorte - Concess Rod. Integradas S/A	Paridade	Superior	Superior	Superior	Inferior	-2,93131	SIM
Santher Fab de Papel Sta Terezinha S/A	Superior	Inferior	Inferior	Inferior	Inferior	-0,76629	SIM
Saraiva Livr	Paridade	Paridade	Paridade	Paridade	Inferior	-1,14936	SIM
Smiles	Paridade	Superior	Superior	Superior	Paridade	0,42662	SIM
SPTuris	Paridade	Paridade	Inferior	Paridade	Inferior	-1,5116	SIM
Termeletrica Pernambuco 3 SA	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	Paridade	0,72102	SIM
Tran Paulist	Paridade	Paridade	Superior	Paridade	Paridade	0,58587	SIM
Usiminas	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	Paridade	-0,29932	SIM
Vale	Paridade	Inferior	Paridade	Paridade	Superior	-1,23343	SIM

Fonte: Elaborada pela autora, a partir dos dados da pesquisa (2019).

Analisando a Tabela 1, percebe-se que a empresa Eternit apresentou o menor *I.A.R.*, que está em -5,9459, sua classificação no desempenho financeiro caiu para inferior a partir do ano de 2017. A Eternit se encontra em recuperação judicial, então além da sua posição competitiva, pode-se considerar que o gerenciamento pode ter ocorrido na tentativa de reduzir a sua condição de crise econômica financeira, buscando um melhor acordo com os credores em relação a aprovação do plano de recuperação.

Verificou-se que a segunda empresa que dispõe do índice de alisamento maior é a Metalrio com -5,01141. A Metalrio se posiciona como uma das empresas líderes no setor de refrigeração comercial, porém, no presente estudo ela se encontra com desempenho financeiro paritário com exceção de 2015 que caiu ainda mais para o nível inferior. O possível gerenciamento de resultados pode explicar essa sazonalidade e classificação inferior ao que se apresenta no mercado.

A terceira empresa com menor índice no presente estudo é a Ideiasnet com -4,60318. Essa empresa apresentou um desempenho financeiro com uma sazonalidade intensa, o qual apresentou um *jump* de desempenho entre o ano de 2015 e 2016, quando passou do nível inferior direto para o superior, no qual se manteve por dois anos, mas logo caiu novamente para a paridade. Essa sazonalidade poderia se explicar pelo nível de gerenciamento no período.

Importante ressaltar que Gerenciamento de Resultados até então, não possui uma teoria específica, o que se encontra são diversos estudos que identificam as ocorrências em que os gestores podem desenvolverem. Assim, apontado também por Rosa e Tiras (2013), o Gerenciamento de Resultados possui um amplo campo para investigação, visto que os autores buscam entender as justificáveis práticas e o ambiente de incerteza e suas particularidades introduzidas nas empresas.

A Tabela 2 relaciona a Suavização de Resultados com o Desempenho Financeiro Sazonal.

Tabela 2: Relação entre Suavização de Resultados com o Desempenho Financeiro Sazonal.

Gerenciamento de Resultados	Desempenho Com Sazonalidade		Desempenho Sem Sazonalidade	
		%		%
Com Suavização	45	60%	109	48%
Sem Suavização	25	33%	106	47%
Área Cinza	5	7%	11	5%
Total	75	100%	226	100%

Fonte: Elaborada pela autora, a partir dos dados da pesquisa (2019).

Enquanto 75 das empresas da amostra apresentavam seu desempenho financeiro com sazonalidade, o restante apresentou todos os períodos de análise com um só nível de competitividade (Superior, Paridade ou Inferior).

Para Hunt (1995), obter um desempenho econômico superior possibilita às empresas alcançar um desempenho superior regular e, assim, conseguir um desempenho superior sustentável. Devido a essa teoria levantada por Hunt, questionou-se a sazonalidade das empresas, visto que se em um período ela se encontra em um nível superior, porque no outro ela tem uma queda para a Paridade ou até mesmo Inferioridade, sendo que a expectativa era de se manterem regulares e com desempenhos sustentáveis.

Analisando a Tabela 2, pode-se dizer que a sazonalidade tem relação significativa com o gerenciamento de resultados, visto que nessa seleção da amostra das empresas com sazonalidade, 60% gerenciam seus resultados de acordo com o método de Eckel, e ainda ficam 7% das empresas na área cinza. Já nas empresas com o desempenho financeiro sem sazonalidade, a porcentagem de suavização cai para 48%, e respectivamente cai a da área cinza para 5%.

5 CONCLUSÃO

O objetivo principal desta monografia foi analisar se as empresas não financeiras listadas na B3, que têm desempenho competitivo com sazonalidade, gerenciam seus resultados contábeis. A amostra inicial foi de 316 empresas, todas elas listadas na B3, após a aplicação do método de multicritério TOPSIS, houve uma nova seleção da amostra, na qual foram dispostas 75 empresas que apresentavam o desempenho financeiro com sazonalidade, ou seja, que obtiveram mais de uma classificação de Desempenho Financeiro durante os cinco anos analisados.

Nessa nova amostra de 75 empresas aplicou-se o método de Eckel, que é um modelo proposto de análise de suavização de resultados, e verificou-se que dessas 75 empresas, 45 praticavam o gerenciamento de resultados, e os valores do índice *I.A.R* entre as empresas que gerenciavam os resultados variaram dentro de 0,85619 a -5,9459. Desta forma, indicando que a sazonalidade pode ser explicada pelo gerenciamento de resultados, visto que nessa seleção da amostra das empresas com sazonalidade, 60% gerenciam seus resultados de acordo com o método de Eckel.

O estudo contribui em relação ao enriquecimento da compreensão e discussão sobre o tema no cenário brasileiro, tanto como Gerenciamento de Resultados, como a Teoria R.A (*Resource Advantage Theory*) e aplicação da metodologia TOPSIS, acrescentando também acerca dos fatores que podem influenciar na prática do gerenciamento de resultados, e o mesmo justificando a sazonalidade. Dessa forma, a pesquisa oferece uma nova abordagem para apuração do tema, por meio da metodologia para investigação do gerenciamento de resultados, que mesclam os mecanismos adotados na competitividade.

Como limitação pode-se citar a quantidade de indicadores utilizados, recomenda-se ampliar a quantidade de indicadores financeiros, visto que quanto mais índices auxiliarem a análise, melhor. Sugere-se também a separação por setor para uma melhor análise da competição entre as empresas.

6 REFERÊNCIAS

ALMEIDA, José Elias Feres de. **Earnings management no Brasil: estudo empírico em indústrias e grupos estratégicos**. Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, FUCAPE, 2006: 75.

ALMEIDA, J. E. F. **Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos**. 2010. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 2010.

Almeida, José Elias Feres, et al. Alguns aspectos das práticas de suavização de resultados no conservadorismo das companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA. **Revista Contabilidade & Finanças**. 23.58 (2012): 65-75.

BAIOCO, Vitor G.; ALMEIDA, José E. Feres de; RODRIGUES, Adriano. Suavização de Resultados e Regulação de Mercados. **II Congresso Nacional de Administração e Ciências Contábeis** – AdCont 2011 13 e 14 de outubro de 2011 – Rio de Janeiro – RJ.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. S. **Administração estratégica e vantagem competitiva**. 3 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

BARTZ, Daniel; STAUDT, Tarcisio; SOUZA, Marcos Antonio de. Gestão Estratégica de custos: uso da engenharia reversa na análise dos custos de concorrentes. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 2, n. 3, p. 167-175, 2005.

BULGURCU, B. K. Application of TOPSIS technique for financial performance evaluation of technology firms in Istanbul stock Exchange market. **Procedia – Social and Behavioral Sciences**, v. 62, p. 1033-1040, 2012.

Callado, A. L. C., Soares, K. R. Análise da utilização de indicadores de desempenho no contexto das agroindústrias. **In Anais do Congresso Brasileiro de Custos-CBC**. 2013.

CASTRO, Miguel A. R. MARTINEZ, Antonio L. Income smoothing, custo de capital de terceiros e estrutura de capital no Brasil. **RAM – Revista De Administração Mackenzie**, V. 10, N. 6. São Paulo, SP NOV/DEZ. 2009 edição especial p. 25-46

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

CHALAYER, S. **Identification et motivations des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises françaises cotées en Bourse**. 1992. Thèse (Doctorat) – Université de Saint-Etienne.

CLEGG, S. R.; HARDY, C; NORD, W. R.; CALDAS, M. FACHIN, R. FISCHER, T. **Handbook de estudos organizacionais**. São Paulo: Atlas, 2004.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento conceitual básico (R1) para elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro**. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC00R1.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2018.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Orientação sobre Normas Contábeis pelas Companhias Abertas**. 2007. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/legislacao/oficios-circulares.html>>. Acesso em: 02 jun. 2019.

DHALIWAL, Dan S. et al. Product Market Competition and Accounting Conservatism. **Available at SSRN 1266754**, 2008.

FERRAZ, J.C., KUPFER, D. e HAGUENAUER, L. **Desafios Competitivos para a Indústria**. Rio de Janeiro: Campus. 1996.

GUILDING, C. Competitor-focused accounting: an exploratory note. **Accounting, Organizations and Society**. 24 (7): 583-595, 1999.

HALL, R. J., Kaveski, I. D. S., Vogt, M., Degenhart, L., Hein, N. **Classificação das empresas do agronegócio listadas na B3 de acordo com suas vantagens competitivas**. CUSTOS E AGRONEGOCIO ON LINE, v. 14, n. 4, 2018.

HALL, Rosemar José. **Análise econômica da competitividade das empresas do agronegócio dos principais países produtores agrícolas por meio da resource-advantage theory**. 2015. 262 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis e Administração) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2015.

Hall, R. J., Oliveira, C. V. C. B., Silva, T. B. J., & Gimenes, R. M. T. T. Analysis Of the Competitive ness of the Brazilian Food Industry by Resource Advantage Theory. **REBRAE**, 11(3), 404-424. 2018.

HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. **Accounting Horizons**, [s.l.], v. 13, n. 4, p. 365- 383. 1999.

HEINEN, Christoph; HOFFJAN, Andreas. **The strategic relevance of competitor cost assessment- an empirical study of competitor accounting**. Journal of Applied Management Accounting Research, v. 3, n. 1, p. 17-33, 2005.

HUNT, Shelby D. **A general theory of competition: Resources, Competences, Productivity, Economic Growth**. Sage Publications, 1999.

HUNT, S. D.. A general theory of competition: resources, competences, productivity and economic growth, Thousand Oaks: Sage, 2000.

- HUNT, S. D.; DEROZIER, C. The normative imperatives of business and marketing strategy: grounding strategy in resource-advantage theory. **Journal of Business & Industrial Marketing**, v. 19, n. 1, p. 5-22, 2004.
- HUNT, S. D.; MORGAN, R. M. **The comparative advantage theory of competition.** *Journal of Marketing*, v. 59, n. 2, p. 1-15, april 1995.
- HUNT, S. D.; MORGAN, R. M. **The resource-advantage theory of competition: dynamics, path dependencies, and evolution nary dimensions.** *The Journal of marketing*, v. 60, n. 4, p. 107-114, 1996.
- Kordestani, G. R., & Mohammadi, M. R. (2016). A study of the relationship between product market competition and earnings management. **Procedia economics and finance**, 36, 266-273.
- LAKSMANA, I; YANG, Y. Product market competition and earnings management: Evidence from discretionary accruals and real activity manipulation. **Advances in Accounting**, v. 30, n. 2, p. 263-275, 2014.
- LEITE, F. T. **Metodologia Científica: Métodos e Técnicas de Pesquisa** (monografia, Dissertações, Teses e Livros). Aparecida: Ideias e Letras, 2008.
- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. D.. Earnings management and investor protection: an international comparison. **Journal of Financial Economics**, [s.l.], v. 69, n. 3, p.505-527, set. 2003.
- LIAO, T-L.; LIN, W-C. Product market competition and earnings management around open-market repurchase announcements. **International Review of Economics & Finance**, v. 44, p. 187-203, 2016.
- MARCIUKAITYTE, Dalia; PARK, Jung Chul. Concorrência no mercado e gerenciamento de resultados. **Disponível em SSRN 1361905**, 2009.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- MARIOTTO, Fábio L. O Conceito de Competitividade da empresa: uma análise crítica. São Paulo: **RAE**, 1991.
- MARTINS, G. de A. e THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. São Paulo. Atlas, 2009.
- MARTINEZ, A.L. **Gerenciamento dos Resultados Contábeis: Estudo Empírico das Companhias Abertas Brasileiras**. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 2001.

MATSUMOTO, Alberto Shigueru; PARREIRA, Enéias Medeiros. Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: Causas e consequências. **Unb Contábil**, Brasília, v. 10, n. 1, p.141-157, jul. 2007.

MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J.; QUINN, J. B.; GHOSHAL, S. **O processo da estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados**. Porto Alegre: Bookman. 2006.

MOURA, G. D.; CAMARGO, T. F.; ZANIN, A. Competitividade de Mercado e Gerenciamento de Resultados: um estudo sob a ótica da teoria da contingência. **Revista de Ciências da Administração**, v. 19, n. 49, p. 86-101, 2017.

Portal de Contabilidade. **NORMAS BRASILEIRAS DE CONTABILIDADE INTERPRETAÇÃO TÉCNICA NBC T 11 – IT – 03 FRAUDE E ERRO**. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/nbc/t1103.htm>>. Acesso em: 29 set. 2019.

PORTER, Michael E. **Competitive advantage**. Free Press: New York, 1985.

PORTER, Michael E. **Competitiv strategy**. New York; Free Press, 1980.

Powell, T. C. **Competitive advantage: logical and philosophical considerations**. *Strategic Management Journal*, 22(9), 875-888. 2001.

RICHARDSON, V. J. Information asymmetry and earnings management: some evidence. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 15, p. 325-347, 2000.

RODRIGUES, L. F. **Evidência de gerenciamento de resultados em oferta pública de aquisição de ações de companhias abertas: análise empírica das operações realizadas no Brasil no período de 2007 a 2012**. 2013. 101 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Programa Multi-institucional e Inter-regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Universidade de Brasília, Brasília, 2013.

ROSA, R. C.; TIRAS, S. L. Adoção do IFRS no Brasil: um terreno fértil para pesquisa sobre gerenciamento de resultados. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, p. 141-156, 2013.

ROSSI, R. M.; SILVA, A. L. Vantagem competitiva: operacionalizando o conceito a partir da Resource-Advantage theory. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 8, n. 2, p. 31-57, 2009.

ROSSI, R. M., MAFUD, M. D. Resource-Advantage Theory: O estado da arte. **Revista Pensamento contemporâneo em Administração**. Rio de Janeiro, 8(2), 35-54. 2014.

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

Shi, G., Sun, J. e Zhang, L. Concorrência no mercado de produtos e gerenciamento de resultados: uma análise no nível da empresa. **Journal of Business Finance & Accounting**, 45 (5-6), 604-624. 2017.

SOON, K. W. K. Earnings Management: is it good or bad ? 2011 Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1775400>. Acesso em: 28 abr 2019.

TAKTAK, Neila Boulila; SHABOU, Ridha; DUMONTIER, Pascal. Income smoothing practices: evidence from banks operating in OECD countries. **International Journal of Economics and Finance**. Vol. 2, No. 4; Nov. 2010.