**Gerenciamento de Resultados**

Atividade: 04 de maio de 2017

Teoria da Contabilidade II

**Caso 1)** Determinado administrador gerenciou o resultado e aumentou o lucro da empresa em R$1.300 mil esse ano. Isso foi feito reduzindo-se a provisão para perdas com recebíveis em R$500 mil abaixo do nível esperado pelos gestores de recebíveis, e também reduzindo a provisão de garantias em R$800 mil abaixo do estimado pelos engenheiros. Explique porque, *ceteris paribus*, isso implicará em redução dos lucros dos próximos períodos em R$1.300 mil. Em qual situação o administrador seria beneficiado com esse gerenciamento?

**Caso 2)** Você é um CEO de uma empresa que possui planos de remuneração baseados nos lucros reportados. Explique como você irá reagir (positivamente ou negativamente) a uma minuta de mudança de normas contábeis que podem ter os seguintes efeitos nas demonstrações contábeis da sua empresa. Trate cada um dos efeitos como independente dos outros:

1. Capitalização de arrendamentos de longo prazo, sejam eles ‘operacionais’ ou ‘financeiros’;
2. Reconhecimento de ganhos e perdas não realizados de ativos imobilizados e outros ativos diretamente no resultado;
3. Proposta de lançar como despesa os efeitos dos planos de remuneração dos gestores via opções de ações (*stock options*)
4. Implementar testes de recuperabilidade de custos mais conservadores para ativos imobilizados e intangíveis, incluindo *goodwill*;
5. Mudança do UEPS para PEPS para valorização do estoque.

**Caso 3)** Uma tática comum para gerenciar lucros é "encher os canais", isto é, para enviar o produto prematuramente aos concessionários e clientes, inflando, assim, as vendas para o período. Um caso em questão é o de Bristol-Myers Squibb Co. (BMS), uma indústria multinacional farmacêutica e de alimentos para bebê com sede em Nova York. Em agosto de 2014, a SEC anunciou uma pena imposta contra a BMS de US$ 150 milhões. Isso foi parte de um acordo para resolver acusações pela SEC de que a empresa havia se envolvido em um esquema fraudulento para inflar as vendas e lucros para atender às previsões de lucros dos analistas.

O esquema envolvia o reconhecimento das receitas sobre os produtos farmacêuticos enviados ao seus atacadistas em excesso aos montantes exigidos por eles. Esses embarques totalizaram US$ 1,5 bilhões dólares em 2011-2012. Para convencer os seus atacadistas a aceitarem esse excesso de estoques, a BMS concordou em cobrir os custos de transporte no valor de milhões de dólares por trimestre. Além disso, a BMS subestimou os *accruals* dos abatimentos e descontos dos grandes clientes.

De acordo com a SEC, a empresa também adotou a prática contábil conhecida com ‘pote de biscoitos’. Isto é, criaram reservas falsas (em excesso) para cobrir custos de desmantelamento de máquinas e equipamentos desnecessários nas divisões operacionais durante períodos de altos lucros. Essas falsas reservas seriam utilizadas para reduzir as despesas operacionais em períodos de baixo lucro, quando os lucros da BMS ainda ficariam aquém dos montantes necessários para satisfazer as previsões dos analistas. Pede-se:

1. Discorra sobre as razões pelas quais os administradores iriam recorrer a táticas extremas de gerenciamento de resultados tal como esses comentados.
2. Avalie a eficácia de ‘encher os canais’ como um dispositivo de gerenciamento de resultados. Considere o ponto de vista de um único ano e o ponto de vista de uma série de anos.
3. Avalie a eficácia da prática contábil ‘pote de biscoitos’ como um dispositivo de gerenciamento de resultados. Qual é o padrão de gerenciamento de resultados que BMS parece estar seguindo por meio deste tática?