

Ensaio sobre *Income Smoothing* e Folga Organizacional nos Estágios do Ciclo de Vida de Cooperativas de Crédito Brasileiras: Foco no *Trade-Off* entre as Teorias Contingencial e da Agência



Ramon Rodrigues dos Santos¹

¹ Universidade Federal de Pernambuco

RESUMO

*As cooperativas de crédito, como uma alternativa de cunho social, buscam desenvolver um equilíbrio entre o seu desempenho financeiro e o social, uma vez que as sobras (denominação para o lucro nestas instituições), isto é, a rentabilidade gerada pelos serviços e produtos financeiros, retornam aos seus cooperados, denotando uma relação mútua e cíclica neste modelo organizacional. Apesar disso, estas entidades tendem a uma gestão que visa à maximização de valor, ao crescimento e à manutenção de sua posição de mercado, embora tal maximização de rentabilidade não assegure a sobrevivência no mercado (CARVALHO et al., 2015). A possibilidade de aumento do valor das firmas e da maximização da função de utilidade dos gestores através de decisões sobre investimentos ou de escolhas financeiras que afetem os ganhos e suas interpretações cria incentivos para que esta prática seja utilizada, de modo a esconder ganhos em períodos mais rentáveis e os apresentar em épocas menos rentáveis (MAYER; SANTOS, 2017). Sendo assim, o presente ensaio busca contribuir com a discussão sobre o *income smoothing* e a folga organizacional destas instituições, com a inclusão dos estágios do ciclo de vida como um dos determinantes no gerenciamento a partir dos *accruals* discricionários, bem como com o debate internacional sobre a gestão das cooperativas de crédito.*

Palavras chave: Cooperativas de Crédito, Income Smoothing, Folga Organizacional, Ciclos de Vida.

ABSTRACT

*Credit unions, as a social alternative, seek to develop a balance between their financial and social performance, since the leftovers (denomination for profit in these institutions), that is, the profitability generated by financial services and products, return to their cooperative, denoting a mutual and cyclical relationship in this organizational model. Despite this, these entities tend towards a management that aims at maximizing value, growth and maintaining their market position, although such profitability maximization does not ensure market survival (CARVALHO et al., 2015). The possibility of increasing the value of firms and maximizing the utility function of managers through decisions about investments or financial choices that affect earnings and their interpretations creates incentives for this practice to be used in order to hide gains in longer periods profitable and present them in less profitable times (MAYER; SANTOS, 2017). Thus, the present essay seeks to contribute to the discussion about the *income smoothing* and the organizational slackness of these institutions, with the inclusion of life cycle stages as one of the determinants of management from the discretionary *accruals*, as well as the international debate on the management of credit cooperatives.*

Key Words: Credit Unions, Income Smoothing, Organizational Clearance, Life Cycles.

1. INTRODUÇÃO

Assim como as demais instituições financeiras, as cooperativas de crédito também estão inerentes a diversos riscos, como o de liquidez, operacional e crédito, relacionado à incerteza do cooperado não cumprir o pagamento de sua dívida (FREITAS; FREITAS, 2014). As cooperativas singulares classificam as operações de crédito em ordem crescente de risco, do nível AA até H, e constituem provisão sobre o valor das operações para fazer face a perdas prováveis na realização dos créditos de liquidação duvidosa (BRASIL, 1999).

Esta classificação da operação dos níveis de risco, e respectiva provisão devem ser revistas, no mínimo, mensalmente, por ocasião dos balancetes e balanços, em função de atraso verificado no pagamento de parcela de principal ou de encargos, conforme a Tabela 1.

TABELA 1 – CLASSIFICAÇÃO DA OPERAÇÃO NOS NÍVEIS DE RISCO

DIAS DE ATRASO	NÍVEIS DE RISCO, NO MÍNIMO	PROVISÃO
NENHUM	AA	-
NENHUM	A	0,5%
ENTRE 15 E 30	B	1%
ENTRE 31 E 60	C	3%
ENTRE 61 E 90	D	10%
ENTRE 91 E 120	E	30%
ENTRE 121 E 150	F	50%
ENTRE 151 E 180	G	70%
SUPERIOR A 180 DIAS	H	100%

FONTE: BRASIL (1999)

Cabe ressaltar, conforme o art. 7º da Resolução nº 2.682, que a operação classificada como de risco nível H deve ser transferida para conta de compensação, com o correspondente débito em provisão, após decorridos seis meses da sua classificação nesse nível de risco, não sendo admitido o registro em período inferior, e que operações neste nível de risco devem permanecer registradas em conta de compensação pelo prazo mínimo de cinco anos e, enquanto não esgotados todos os procedimentos para cobrança (BRASIL, 1999).

Consoante o Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (BACEN, 2016), embora as operações de crédito estivessem majoritariamente classificadas em níveis A e B, 48% e 28%, respectivamente, observou-se uma ligeira deterioração da classificação de risco da carteira, com pequeno crescimento das operações classificadas nos níveis C e D e nos níveis de E a H. Se, em 31 de dezembro de 2015, essas operações

representavam 13% e 6,0% da carteira ativa, respectivamente, em 31 de dezembro de 2016, elas representavam 14% e 7,5%, respectivamente, conforme ilustrado na Tabela 2.

TABELA 2 – EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE SINGULARES E POSTOS DE ATENDIMENTO (PA) – POR REGIÃO

NÍVEIS DE RISCO	2012	2013	2014	2015	2016	VARIAÇÃO (2015-2016)
AA	2.001	1.723	841	1.590	1.475	-7,2%
A	22.268	27.202	31.396	39.140	40.055	2,3%
B	12.322	15.859	19.392	20.525	23.299	13,5%
C e D	8.313	10.615	13.070	10.176	12.106	19,0%
E a H	1.849	2.197	2.963	4.581	6.258	36,6%
CARTEIRA DIVERSIFICADA	46.753	57.595	67.662	76.013	83.593	10,0%
PROVISÃO CONTABILIZADA	1.953	2.343	3.077	4.093	5.314	29,8%
CARTEIRA CLASSIFICADA, LÍQUIDA DE PROVISÃO	44.800	55.252	64.585	71.920	78.279	8,8%

FONTE: BACEN (2016)

De acordo com o art. 2º da Resolução nº 2.682, a classificação da operação no nível de risco correspondente é de responsabilidade da instituição detentora do crédito e deve ser efetuada com base em critérios consistentes e verificáveis, amparada por informações internas e externas, contemplando, pelo menos,

I - em relação ao devedor e seus garantidores:

- a) situação econômico-financeira;
- b) grau de endividamento;
- c) capacidade de geração de resultados;
- d) fluxo de caixa;
- e) administração e qualidade de controles;
- f) pontualidade e atrasos nos pagamentos;
- g) contingências;
- h) setor de atividade econômica; e
- i) limite de crédito;

II - em relação à operação:

- a) natureza e finalidade da transação;
- b) características das garantias, particularmente quanto à suficiência e liquidez; e
- c) valor (BRASIL, 1999)

Consoante Bushman e Williams (2012), quando o saldo de perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa é insuficiente para absorver essas perdas, o maior reconhecimento de perdas com operações de crédito faz com que os bancos enfrentem possíveis problemas de liquidez, forçando-os a reduzir a sua folga e o seu nível de empréstimos, agravando suas crises.

De forma mais ampla, estes gerenciamentos podem ser benéficos, se tem a sua validade no longo prazo; neutros, se revelam os resultados no curto prazo; e malignos, se não revelam nem a realidade de longo prazo nem a de curto prazo, utilizando, de forma arbitrária, transações estruturadas para alterar os relatórios, de maneira a enganar os principais sobre o real desempenho econômico-financeiro da companhia, e, por consequência, a resposta de contratos que dependeriam dos resultados apresentados, ou, até mesmo, uma maior captação de recursos para a entidade (HEALEY; WAHLEN 1999; RONEN; YAARI, 2010). Como observação, destacada por Rodrigues, Paulo e Carvalho (2007), o gerenciamento de resultados no Brasil é interpretado por gestores que tem como finalidade alcançar determinado resultado contábil, através de alterações que não extrapolariam os limites legais vigentes no país.

Consoante Maia *et al.* (2013), em relação às cooperativas de crédito brasileiras, a divulgação de resultados negativos ou com uma grande variabilidade podem denotar uma situação de risco, remetendo aos cooperados uma ideia de ineficiência ou até mesmo de insegurança econômico-financeira da entidade. Por esta questão, estas instituições poderiam ser motivadas a gerenciar os seus resultados, suavizando os mesmos ou não reportando perdas, aplicando critérios discricionários para ocultar uma situação deficitária, ou volátil.

Levando em consideração as várias motivações envolvidas, têm-se diversos tipos de gerenciamento de resultados, dos quais é possível destacar três principais: *target earnings*, que seria o gerenciamento dos resultados contábeis para aumentar ou diminuir os lucros; *big bath accounting*, que visa gerenciar os resultados para diminuir o lucro corrente em prol de aumentar o lucro futuro; e o *income smoothing*, gerenciamento para reduzir a variabilidade dos resultados contábeis, evitando oscilações. Este último possui um caráter benéfico para as instituições, uma vez que reduz o custo de capital, considerando que empresas com menor variabilidade nos resultados apresentam sinais de estabilidade e são vistas com mais confiança pelos investidores (TRUEMAN; TITMAN, 1988; BRESSAN; SOUZA; BRESSAN, 2017).

Logo, as cooperativas de crédito poderiam gerenciar os seus resultados de forma artificial através de *income smoothing*, definido como um amortecimento intencional das flutuações do lucro, a um nível considerado como aceitável para os seus shareholders, os cooperados. Esta técnica pode ser caracterizada em dois tipos: real ou artificial (LAMBERT, 1984; RONEN; YAARI, 2010). O gerenciamento do tipo “real” se manifesta nas ocasiões de tomada de decisões de investimentos que resultam na diminuição, e, de fato, da variabilidade dos resultados obtidos. Já a técnica pelo tipo “artificial”, entretanto, é atrelada

exclusivamente às decisões contábeis tomadas pela empresa sem nenhuma ação real correspondente, foco deste projeto.

Para a modelagem deste gerenciamento de resultado, existem diversos modelos, a partir da estimação dos *accruals* discricionários, quais sejam, específicos ou agregados (DANI et al., 2017). Cabe ressaltar que, enquanto os *accruals* discricionários possuem a finalidade de manipular o resultado contábil, os não discricionários são inerentes às atividades da empresa (SANTOS; PAULO, 2006).

Neste aspecto, a criação de instrumentos de gestão que sejam compatíveis a este modelo organizacional representa um grande desafio das cooperativas de crédito, considerando inclusive a sua metodologia contábil que difere dos demais segmentos, o seu valor de mercado, oferta e demanda, investimentos e risco (BACEN, 1987). Um dos modelos mais utilizados para a análise do valor da empresa e do seu posicionamento no mercado é o do ciclo de vida (SAMADIYAN; REZAEI, 2012).

A literatura relacionada aos ciclos de vida sugere três aspectos basilares: (1) os estágios do ciclo de vida poderiam explicar as diferenças na economia subjacente de atributos de valor, tais como a função de produção e oportunidade de investimento das empresas; (2) as empresas em diferentes estágios do ciclo de vida precisam gerenciar seus negócios de modo customizado, para ser bem-sucedidas e (3) o conhecimento do estágio de ciclo de vida específico da empresa pode favorecer a compreensão de onde a firma está e para onde pretende ir (PARK; CHEN, 2006). Logo, baseado no primeiro aspecto, o estágio do ciclo de vida da instituição pode influenciar na folga organizacional mantida pela mesma, uma vez que a sua proporção está relacionada às necessidades de mudança (SHARFMAN *et al.*, 1988).

Com isso, o estágio do ciclo de vida ao qual uma organização se encontra pode ser um dos elementos decisivos na função da folga organizacional, uma vez que, embora os relatórios contábeis sejam padronizados e todas as empresas estejam obrigadas a divulgar determinadas informações, elas não serão avaliadas igualmente, visto os seus aspectos mercadológicos, estratégias de investimentos e financiamentos em cada estágio de vida da empresa (STARFMAN *et al.*, 1988; PARK; CHEN, 2006; LIMA *et al.*, 2015).

Ademais, apesar das informações serem reguladas pelos órgãos responsáveis pelo funcionamento dos mercados, como no caso do Banco Central, a literatura também contempla que os gestores podem fazer escolhas discricionárias de forma a atingir algum objetivo específico, gerenciando, assim, seu resultado (DECHOW; SCHRAND, 2004). Dessa forma, há a possibilidade de que o ciclo de vida da firma afete a qualidade dos números reportados por elas e, conseqüentemente, a avaliação dos shareholders.

De forma geral, trabalhos associados à cooperativas de crédito nos últimos cinco anos estão relacionados aos determinantes das suas origens (LYRA, 2011), do seu insucesso (CARVALHO *et al.*, 2015), da análise de práticas de governança corporativa e monitoramento (TRINDADE; BIALOSKORSKI NETO, 2012), o impacto sobre indicadores macroeconômicos, como o Produto Interno Bruto per capita (JACQUES, 2013), avaliação de sua estrutura financeira (BRESSAN *et al.*, 2011; OLIVEIRA; BRESSAN; BRESSAN, 2014; SILVA; PADILHA; SILVA, 2015; BARROS; MORAES, 2015) e condicionantes do risco de crédito (GONÇALVES *et al.*, 2015).

No entanto, observa-se que ainda existe uma lacuna na literatura que trata da relação entre a possibilidade de gerenciamento de resultados e a folga organizacional das cooperativas de crédito em suas fases de crescimento, maturidade e declínio. No que se refere às pesquisas nacionais sobre cooperativas de crédito, o tema é incipiente, e, além do mais, os trabalhos nacionais analisam, isoladamente, o comportamento de um destes atributos.

Sendo assim, o presente ensaio busca contribuir com a discussão sobre o *income smoothing* e a folga organizacional destas instituições, com a inclusão dos estágios do ciclo de vida como um dos determinantes no gerenciamento a partir dos *accruals* discricionários, bem como com o debate internacional sobre a gestão das cooperativas de crédito.

O próprio recorte, centrado nas instituições supracitadas, constitui um diferencial, tendo em vista que estas instituições atuam em nicho semelhante aos dos bancos múltiplos, incorporando riscos semelhantes aos dos bancos, entretanto, com taxas menores do que as praticadas no mercado, especialmente no crédito consignado (BITTENCOURT *et al.*, 2017). Os estudos, realizados até então, abordam o *income smoothing* sem levar em consideração aspectos intrínsecos à estas instituições, como a influência das folgas financeiras ou operacionais nos respectivos ciclos de vida.

Considera-se que a presente proposta também atende o segundo critério de importância, uma vez que a participação das cooperativas de crédito aumentou em todos os principais agregados do Sistema Financeiro Nacional (SFN), atingindo os seus máximos históricos, e em alguns casos, acima do segmento bancário – o índice de Basileia das cooperativas de crédito manteve-se em torno de 30%, acima do índice do segmento bancário, que era 17,2% (BACEN, 2016). Além disso, a principal modalidade de captação dos recursos das singulares foram os depósitos dos cooperados, e que a participação das singulares no Patrimônio de Referência (PR) do SFN aumentou de 3,5% para 3,9% em um período (BACEN, 2016), o que pode contribuir para um aumento da folga organizacional da instituição e na relação com o *income smoothing*.

2. INCOME SMOOTHING EM COOPERATIVAS DE CRÉDITO

A utilização da abordagem de gerenciamento por *accruals* específicos foi iniciada com o estudo de McNichols e Wilson (1988), buscando analisar a manipulação de resultados pela utilização da, antes, provisão para devedores duvidosos em empresas financeiras. Os resultados destacaram que estas organizações, há época, gerenciavam os resultados através do aumento destas provisões.

Na literatura internacional, são amplos os estudos que destacam a prática da suavização de resultado por *income smoothing* em Instituições Financeiras, entretanto, com foco, em sua maioria, nos bancos, havendo poucas pesquisas voltadas às cooperativas de crédito (*credit unions* ou *credit cooperatives*, em inglês) (CANECA; LUSTOSA, 2017). Estudos como o de Dolar (2016) destacaram que a motivação das empresas para a prática de *income smoothing* seriam as suas expectativas sobre os futuros cenários econômicos. Em outra perspectiva, os trabalhos de Kilic *et al.* (2013) e Morris, Kang e Jie (2016) verificaram quais parâmetros foram utilizados para o gerenciamento por *income smoothing*. De forma geral, os autores identificaram os *accruals* discricionários, e em maioria, as provisões para a perda de crédito, como mecanismo central.

No Brasil, o primeiro estudo sobre *income smoothing* em cooperativas de crédito foi realizado por Maia *et al.* (2013). Os autores identificaram que existem cooperativas de crédito que praticam *income smoothing* com o objetivo de conter grandes oscilações nos seus resultados, uma vez que uma grande volatilidade pode indicar uma situação de fragilidade econômica, risco, da cooperativa para os seus stakeholders

O estudo de Bressan, Bressan e Silva (2016) investigou a prática de gerenciamento de resultados na modalidade *Income Smoothing* nas cooperativas de crédito no Brasil filiadas ao Sistema de Crédito Cooperativo Sicredi. A amostra foi composta por 149 cooperativas, com dados semestrais referentes ao período de 2001 a 2011, totalizando 2.300 observações.

Os resultados sinalizam a utilização da discricionariedade contábil para suavizar os resultados, ou seja, o resultado estatisticamente positivo e significativo permite inferir que quanto maior o resultado não discricionário, maior tende a ser a despesa líquida com provisões para operações de crédito. Este resultado corrobora a percepção de analistas do Banco Central do Brasil de que as instituições financeiras brasileiras, independentemente de ser banco ou cooperativa de crédito, optam por suavizar os resultados.

Bressan, Souza e Bressan (2017) analisaram se as cooperativas de crédito filiadas à Confederação Nacional das Cooperativas Centrais Unicred gerenciam seus

resultados contábeis, com a finalidade de reduzir a variabilidade dos retornos da instituição e transmitir uma sinalização de solidez aos cooperados.

Os autores adotaram um modelo clássico de regressão linear com dados em painel, estimado por mínimos quadrados generalizados factíveis para efeitos fixos e considerando o problema de heterocedasticidade. A amostra foi composta por 113 cooperativas de crédito filiadas ao sistema Unicred, referente ao período de 2001 a 2011, cujos dados foram disponibilizados pelo Banco Central do Brasil. As análises, por meio do resultado não discricionário sobre operações de crédito para explicar as variações nas despesas líquidas de provisão sobre operações de crédito, indicaram a suavização dos resultados, ou seja, pode-se inferir que as cooperativas filiadas às Unicreds fazem uso da prática de gerenciamento de resultados, na modalidade *income smoothing*.

Por fim, o trabalho de Mayer e Santos (2017) buscou estimar se o cenário econômico interno ou externo possui impacto na prática de *income smoothing* realizada pelas cooperativas de crédito brasileiras. A população alvo foi de 1.046 cooperativas de crédito, cuja amostra contou com 776 cooperativas de crédito para o segundo trimestre de 2014 ao segundo trimestre de 2016. Os resultados das análises empíricas apontam que 776 cooperativas ou 74% da população alvo das cooperativas oscilaram entre suavizar ou não suavizar resultado em cada período.

3. FOLGA ORGANIZACIONAL E O CICLO DE VIDA DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

A teoria do ciclo de vida nas empresas é uma extensão do conceito de ciclo de vida do produto, desenvolvido em marketing (ADIZES, 1993), na qual os produtos individuais, movem-se por quatro fases mais ou menos identificáveis: start-up, crescimento, maturidade e declínio. Com isso, as empresas podem ser descritas como tendo estágios do ciclo de vida que dependem das carteiras de produtos (BLACK, 1998).

O desenvolvimento das entidades entre os diversos estágios do ciclo de vida está na inter-relação entre dois fatores primordiais: flexibilidade e controle. Com isso, à medida que as empresas vão alterando seu ciclo de vida, essas duas características se alteram. Por exemplo, as organizações mais jovens possuem forte tendência a serem mais flexíveis e menos controláveis. No estágio de crescimento, esse controle vai aumentando até que, na maturidade, a tendência é que possua um equilíbrio entre esses dois fatores. Por fim, no declínio, a tendência é perderem tanto a flexibilidade quanto o controle (ADIZES, 1993).

Em relação à proposta deste projeto, as empresas que estão em fase de crescimento experimentam rápidas mudanças e uma baixa pressão sobre os seus lucros, logo, é provável que estas queiram uma folga de recursos que lhes deem um maior nível

de flexibilidade em suas operações. Nesta fase inicial, o foco da empresa está relacionado a sua viabilidade, e neste aspecto, a estratégia é a de captar o maior número de clientes possíveis, mantendo uma baixa quantidade de ativos, uma menor folga e o reinvestimento dos seus lucros. Devido às restrições de caixa, a firma busca capital externo, e encontrará uma demanda por maiores retornos pelos investidores, devido à incerteza deste estágio (SHARFMAN *et al.*, 1988; BLACK, 1998)

Durante o período de maturidade, estas empresas buscam uma maior eficiência, buscando proteger os recursos que precisam para atender às necessidades específicas – estoques, matérias-primas ou recursos financeiros ou humanos. Com isso, suportariam uma maior folga, a fim de terem benefícios superiores. Por fim, na fase de declínio, as entidades estariam preparadas para maximizar a sua flexibilidade, minimizando a sua folga, para aumentar suas chances de sobrevivência, uma vez que, se a empresas estão falhando e não possuem folga, tendem a falhar mais rápido (SHARFMAN *et al.*, 1988).

No caso das cooperativas de crédito, em 2016, o processo de declínio destas instituições teve sequência com o cancelamento das autorizações para funcionamento de 46 cooperativas, enquanto apenas três foram autorizadas a funcionar. O número de singulares em atividade diminuiu de 1.060, em dezembro de 2015, para 1.017, em dezembro de 2016 (BACEN, 2016). Os motivos para o encerramento de atividade em cooperativas singulares são destacados na Tabela 3.

TABELA 3 – MOTIVOS PARA ENCERRAMENTO DE ATIVIDADE EM COOEPRATIVAS SINGULARES

MOTIVO	2012	2013	2014	2015	2016	Total
INCORPORAÇÃO	30	42	35	40	40	187
LIQUIDAÇÃO ORDINÁRIA	17	15	8	9	4	53
INICIATIVA DO BANCO CENTRAL	11	7	3	2	2	25
OUTROS	3	2	1	1	-	7
TOTAL	61	66	47	52	46	272

FONTE: BACEN (2016)

Cabe ressaltar que a sequência de fases do ciclo de vida das organizações não segue um padrão, uma vez que as entidades podem variar de ciclo durante a sua existência. Entretanto, a tendência natural é que as empresas se mantenham na mesma fase durante um determinado período de tempo, que pode variar imensamente (ADIZES, 1993).

Neste contexto, entende-se que a folga pode ser crucial durante as fases de crescimento, mas, é nestas situações em que ela pode estar ausente (GEORGE, 2005),

uma vez que, no caso das cooperativas de crédito, por exemplo, haveria uma maior necessidade de auferir rendimentos originados pelo processo de intermediação financeira.

4. FOLGA ORGANIZACIONAL E O *TRADE-OFF* ENTRE AS TEORIAS CONTINGENCIAL E DA AGÊNCIA

A relação de agência é um contrato no qual o principal delega a outra pessoa a realização de algum serviço em seu nome, e esse envolve a autoridade para tomada de decisão. Se ambas as partes na relação são maximizadoras de utilidade, existem boas razões para se acreditar que o agente não irá sempre agir buscando o melhor interesse do principal (JENSEN; MACKLING, 1976).

No caso das cooperativas de crédito, as relações de conflitos de agência são específicas para esse tipo de organização, em uma perspectiva principal-principal, pois todos os cooperados são proprietários, e, somente com a utilização dos serviços e da participação do cooperado é que a cooperativa se tornará mais forte e capaz de oferecer melhores serviços (TRINDADE; BIALOSKORSKI NETO, 2014).

Entretanto, uma vez que a relação entre os cooperados e gestores de uma cooperativa de crédito se encaixa na definição de um relacionamento de agência, não é surpreendente que existam conflitos internos, pois o associado deseja o maior preço possível na venda de seus produtos/serviços para cooperativa e quer pleitear a aquisição de produtos comercializados pela cooperativa para atendimento de suas necessidades técnicas pelo menor preço possível. Entretanto, devido a um distanciamento natural entre cooperado e gestor, é que este acaba por obter informação privilegiada a respeito do desempenho atual e provavelmente futuro da empresa em relação ao principal, causando a chamada assimetria informacional (SILVA, 2008).

Ademais, como em outras tipologias organizacionais, grupos dominantes tendem a nortear decisões e comportamentos para benefício próprio, como na atitude do agente em relação ao risco, no diferencial do capital investido, e no interesse de determinados grupos tomarem ou pouparem crédito, mantendo ou não uma folga organizacional na instituição, fazendo com que o principal esta inerte à situação, ou até mesmo aceite os interesses do agente, a partir dos resultados que são apresentados, conforme destacado pelas proposições da corrente positivista da teoria (EISENHARDT, 1989; WESTRUP; CAMILO; ESTEVAM, 2017)

Para Jensen e Meckling (1976), uma empresa é relacionada a uma ficção legal, que serve como um foco para um processo complexo, no qual os objetivos conflitantes dos indivíduos são colocados em equilíbrio dentro de um quadro de relações contratuais. Com isso, a folga só apareceria quando a empresa não está em equilíbrio, podendo estar

relacionada a recursos ociosos e comportamentos gerenciais prejudiciais ao desempenho, devendo ser minimizada por uma questão de eficiência, uma vez que pode incentivar ações gerenciais que prejudiquem o desempenho da organização (SHARFMAN et al., 1998). Neste contexto, esta abordagem é oposta à teoria organizacional em sua perspectiva contingencial, que, de forma geral, afirma que as empresas possuem como objetivo final a sobrevivência.

A premissa básica da teoria contingencial é a de que não existe uma estrutura organizacional única e perfeita que seja altamente efetiva às organizações, uma vez que cada uma é única e necessita buscar a melhor forma para se estruturar e, por consequência, atingir suas finalidades (DONALDSON, 1999). Logo, por não existir uma estrutura única e capaz de prever todas as contingências, as instituições, para serem efetivas, adequam sua estrutura a esses fatores, identificando os fatores ambientais que afetem a estrutura da organização, para assim, adequar-se (LAWRENCE, 1967; FREITAS et al., 2017).

Logo, empresas que possuem um melhor desempenho e detêm uma maior quantidade de folga conseguem formular melhores e mais eficientes respostas a uma maior gama de contingências ambientais do que empresas de menor desempenho que não possuem folgas. Com isso, a folga funcionaria como um “tampão” para amortecer choques e equilibrar a tensão e surtos repentinos introduzidos no mercado (SINGH, 1986; THOMSON; MILLAR, 2001). Ademais, a disponibilidade de folga, pela teoria contingencial, forneceria os meios para o alcance da flexibilidade, permitindo que as instituições desenvolvam imediatamente opções de estratégia para adotar de forma ofensiva, e melhorando, conseqüentemente, o seu desempenho de longo prazo (SHARFMAN et al., 1998; GREENLEY; OKTEMGIL, 1998)

Pesquisas recentes desenvolvidas no Brasil conduzidas Krespi, Starosky Filho e Beuren (2012), Beuren, Starosky Filho e Krespi (2014) e Dallabona, Diel e Lavarda (2014) buscaram identificar a relação entre os tipos de folga organizacional supracitados e o desempenho econômico, financeiro ou de ambos nas organizações de capital aberto listadas na BM&FBovespa, em setores específicos, como o de bens industriais (DIEL et al., 2015) ou em níveis diferenciados de governança corporativa (DALLABONA; DIEL; LAVARDA, 2014). Além disso, discorrem sobre a relação dos tipos de folga organizacional em questões específicas como no processo consenso-resultado (DIEGUEZ-BARREIRO; SOUSA; PAULISTA, 2011), de inovação das empresas (MURRO et al., 2014; BECK; BEUREN, 2014), e no período antes e após a adoção das normas internacionais de contabilidade (DALLABONA; RIGO; LAVARDA, 2013). Em geral, os resultados discorrem que a folga poderia influenciar positiva ou negativamente o desempenho, uma vez que a

relação é vista de forma curvilínea. Neste aspecto, uma maior folga organizacional pode ser tão prejudicial quanto a sua escassez (SENDER; FLACK, 2004).

Cabe ressaltar que a folga organizacional não está relacionada apenas como uma folga de recursos financeiros, mas, também, com aspectos como quantidade de empregados em excesso, capacidade ociosa, despesas de capital, margens e receitas obtidas por clientes ou, até mesmo, inovações ligadas à fronteira tecnológica (NOHRIA; GULATI, 1997). A folga organizacional divide-se em três aspectos que mesmo relacionados, possuem funções distintas no processo de gestão: as folgas disponível, recuperável e potencial. A folga disponível está relacionada ao excesso de liquidez, por exemplo, isto é, os recursos que, pertencentes à empresa, ainda não foram absorvidos. A folga recuperável, também denominada de absorvida, consiste nos recursos que, ora absorvidos pela empresa, podem ser revertidos durante períodos de adversidade, a exemplo do excesso da mão-de-obra. Por fim, a folga potencial denota a capacidade da empresa em obter recursos externos, como um financiamento por dívida (BOURGEOIS III; SINGH, 1983).

Para Herold, Jayaraman e Narayanaswamy (2006), a mensuração dos níveis de folga é realizada a partir das variáveis financeiras. Não obstante, a literatura sobre folga organizacional não possui um consenso em relação às variáveis que serão utilizadas (BOURGEOIS III; SINGH, 1983), e no contexto desta pesquisa, ao que concerne às instituições financeiras e em específico, às cooperativas de crédito.

Em razão das teorias apresentadas, ou seja, entre uma perspectiva que, ao mesmo tempo, pode promover um incentivo a oportunidades e ao enfrentamento de ameaças e, também pode ser considerada uma forma de desperdício de despesa que afetam de forma negativa o resultado das instituições, o gestor sofre pressões para empreender decisões favoráveis e parcimoniosas aos interesses do tomador e do poupador.

Este trade-off poderia induzir um gerenciamento do resultado nas cooperativas de crédito brasileiras, a partir do nível da folga organizacional, em determinado estágio do ciclo de vida da entidade, uma vez que, enquanto o tomador de recursos, a fim de realizar seus projetos, tem a pretensão de pagar o menor custo possível, o poupador, ao alocar recursos excedentes pretende que os mesmos sejam remunerados por taxas dentro de sua expectativa (WESTRUP; CAMILO; ESTEVAM, 2017).

5. REFERÊNCIAS

ADIZES, I. **Os ciclos de vida das organizações**: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1993.

BARROS, M. G.; MORAES, M. B. da C. Análise dos Determinantes de Desempenho em Cooperativas de Crédito no Brasil: Um Estudo com Base no Desempenho Financeiro e Operacional em Benefício ao Cooperado. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 15, São Paulo. **Anais...** FEA-USP, 2015.

BECK, F.; BEUREN, I. M. Interfaces da Folga Organizacional com Inovação. In: Congresso da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, 8, Rio de Janeiro. **Anais...** ANPCONT, 2014.

BEUREN, I. M.; STAROSKY FILHO, L.; KRESPI, N. T. Folga organizacional *versus* desempenho financeiro: Um estudo nas empresas da BM&FBovespa. **Contaduría y Administración**, v. 59, n.2, abr-jun 2014, pp. 145-177

BRASIL. Resolução nº 2.682, de 21 de dezembro de 1999. Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 21 dez. 1999. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1999/pdf/res_2682_v2_L.pdf> Acesso em: 16 nov. 2017.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Circular 1.273, de 29 de dezembro de 1987**. Plano Contábil das Instituições Financeiras do Sistema Financeiro Nacional (COSIF). **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 29 nov. 1987. Disponível em:

<http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/42321/Circ_1273_v1_O.pdf> Acesso em: 20 nov. 2017.

_____. **Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo**. 2016. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/microFinancas/coopcar/pdf/panorama_de_cooperativas.pdf> Acesso em 19 nov. 2017.

BLACK, E. L. Life-cycle impacts on the incremental value-relevance of earnings and cash flow measures. **Journal of Financial Statement Analysis**, v. 4, n. 1, p. 40-56, 1998.

BOURGEOIS III, L. J.; SINGH, J. V. Organizational slack and political behavior among top management teams. **Academy of Management Proceedings**. p. 43-47, 1983.

BRESSAN, V. G. F.; BRAGA, M. J.; BRESSAN, A. A.; RESENDE FILHO, M. de A. Uma aplicação do sistema PEARLS às cooperativas de crédito brasileiras. **Revista de Administração**. São Paulo, v.46, n.3, p.258-274, jul./ago./set. 2011.

_____.; BRESSAN, A. A.; SILVA, J. M. Gerenciamento de Resultados em Cooperativas no Brasil: Avaliação do Income Smoothing às Filiadas do Sicredi. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 9, n. 3, p. 283-300, 2016.

_____.; SOUZA, D. C. de; BRESSAN, A. A. Income Smoothing: a study of the health sector's credit unions. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios - RGBN**. São Paulo, v. 19, n. 66, p. 627-643, out./dez. 2017.

BUSHMAN, R. M.; WILLIAMS, C. D. Accounting discretion, loan loss provisioning, and discipline of Banks' risk-taking. **Journal of Accounting and Economics**, v. 54, n. 1, 2012.

DALLABONA, L. F.; DIEHL, F. J.; LAVARDA, C. E. F. Variabilidade de Folga Organizacional de Empresas Listadas nos Níveis Diferenciados de Governança Corporativa da BM&FBovespa. **Registro Contábil**, Maceió/AL, v. 5, n.º 2, pp. 67-86, mai/ago, 2014.

_____.; RIGO, V. P.; LAVARDA, C. E. F. Folga organizacional e desempenho de empresas brasileiras antes e após adoção das normas internacionais de contabilidade: um estudo à luz da Teoria Institucional. In: Encontro Nacional dos Cursos de Graduação em Administração, 14, Florianópolis. **Anais...** ANGRAD, 2013.

DANI, A. C.; PANUCCI FILHO, L.; SANTOS, C. A. dos; KLANN, R. C. Utilização de Provisões para a Prática de Gerenciamento de Resultados em Empresas Brasileiras. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v.5, n.3, p.37-56, set./dez. 2017.

DECHOW, P. M.; SCHRAND, C. M. **Earnings quality**. Charlottesville: CFA Institute, 2004.

DOLAR, B. Income smoothing practices of US banks around the 2008 financial crisis. **The International Journal of Business and Finance Research**, v. 10, n. 1, 1-11, 2016.

EISENHARDT, K. M. Agency theory: an assessment and review. **Academy of Management Review**, v. 14, n. 1, p. 57-74, 1989.

FREITAS, A. F. de; FREITAS, A. F. de. O cooperativismo de crédito no Brasil e a emergência de uma vertente solidária. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**. v. 10, n. 2, mai-ago/2014, pp. 46-74.

FREITAS, J. S.; MUDRIK, J. A. T.; GUERRA, P. V.; CHENG, L. C.; GONÇALVES, C. A. Perspectivas Teóricas do *Mainstream* da Administração Estratégica: Uma Meta-Síntese. **Revista Inteligência Competitiva**. São Paulo, v. 7, n. 1, p. 154-182, 2017.

GEORGE, G. Slack Resources and The Performance of Privately Held Firms. **The Academy of Management Journal**. v. 48, n 4: p. 661-676, 2005.

GONÇALVES, R. M. L.; SILVA, R. S. da; MENEZES, R. S. S.; MOREIRA, N. P. Condicionantes do risco de crédito em uma cooperativa do Alto Parnaíba/MG. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 17, n. 1, p. 14-24, 2015.

GREENLEY, Gordon E.; Oktemgil, Mehmet. A Comparison Of Slack Resources In High And Low Performing British Companies. **Journal of Management Studies**, v. 35, n. 3, p.377-398, May, 1998.

HEROLD, D. M; JAYARAMAN, N.; NARAYANASWAMY, C.R. What is the relationship between organizational slack and innovation? **Journal of Managerial Issues**. v. 18, n. 3, p. 372-392, 2006.

JACQUES, E. R. **Impacto das cooperativas de crédito sobre o PIB per capita dos municípios brasileiros: uma análise utilizando propensity score matching e propensity score generalizado**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Universidade do Paraná, 2013. 96 p. Curitiba, 2013.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**. out. 1976.

KILIC, E.; LOBO, G. J.; RANASINGHE, T.; SIVARAMAKRISHNAN, K. The impact of SFAS 133 on income smoothing by banks through loan loss provisions. **The Accounting Review**, v. 88, n. 1, p. 233-260, 2013.

KRESPI, N. T., STAROSKI FILHO, L.; BEUREN, I. M. Folga organizacional versus desempenho financeiro: Um estudo nas empresas da BM&FBovespa. In: Congresso Brasileiro de Custos, 19, Bento Gonçalves. **Anais...** Associação Brasileira de Custos, 2012.

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

LAWRENCE P.; LORSCH, J. **Organization and environment: managing differentiation and integration**. Irwin: Homewood, IL, 1967.

LIMA, A. S. de; CARVALHO, E. V. A. de; PAULO, E.; GIRÃO, L. F. de A. P. Life Cycle Stages and Earnings Quality in Brazil. **Revista de Administração Científica**. v. 19, n. 3, art. 6, pp. 398-418, mai./jun, 2015.

LYRA, B. de A. G. **Determinantes da origem de cooperativas de crédito no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Departamento de Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2011. 77 p. São Paulo, 2011.

- MAIA, S. C.; BRESSAN, V. G. F.; LAMOUNIER, W. M.; BRAGA, M. J. Gerenciamento de resultados em cooperativas de crédito no Brasil. **Brazilian Business Review**. Vitória, v.10, n.4, p.96-116, out./dez, 2013.
- MORRIS, R. D.; KANG, H.; JIE, J. The determinants and value relevance of banks' discretionary loan loss provisions during the financial crisis. **Journal of Contemporary Accounting and Economics**, v. 12, p. 176-190, 2016.
- MURRO, E. V. B.; TEIXEIRA, G. B.; BEUREN, I. M.; SCHERER, L. M.; LIMA, G. A. S. F. de. Relação entre Folga Organizacional e Inovação em Empresas da BM&FBovespa. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 14, São Paulo. **Anais...** FEA-USP, 2014.
- OLIVEIRA, P. H. M. de; BRESSAN, V. G. F.; BRESSAN, A. A. Existe diferença no desempenho financeiro das cooperativas centrais de crédito no Brasil? **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**. v. 2, n. 2, p. 40-54, mai./ago. 2014
- PARK, Y.; CHEN, K. H. The effect of accounting conservatism and life-cycle stages on firm valuation. **Journal of Applied Business Research**, v. 22, n. 3, p. 75-92, 2006.
- RODRIGUES, A.; PAULO, E.; CARVALHO, L. N. Gerenciamento de resultados por meio das transações entre companhias brasileiras interligadas. **RAUSP - Revista de Administração**, v. 42, p. 216-226, 2007.
- RONEN, J.; YAARI, V. **Earnings management**: Emerging insights in theory, practice, and research. New York: Springer, 2010.
- SAMADIYAN, B.; REZAEI, F. Investigating the relationship between stock prices and earnings quality using Leuz Parton-Simko and Penman models in firm's life cycle stages. **Journal of Basic and Applied Scientific Research**, v. 2, n. 3, p. 2312-2324, 2012.
- SANTOS, A.; PAULO, E. Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. **BBR - Brazilian Business Review**, v. 3, n. 1, p. 15-31, 2006.
- SHARFMAN, M. P.; WOLF, G.; CHASE, R. B.; TANSIK, D. A. Antecedents of Organizational Slack. **The Academy of Management Review**, v. 13, n. 4, p. 601-614, 1988.
- SILVA, A. H. C. **Escolha de práticas contábeis**: uma análise sob a ótica da hipótese dos *covenants* contratuais. 2008. 159 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) FEA/USP. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.
- SILVA, A. da; PADILHA, E. S.; SILVA, T. P. da. Análise da Performance Econômico-Financeira das 25 maiores cooperativas de crédito brasileiras. **Desenvolvimento em Questão**. Ano 13, n. 32, out./dez. 2015.
- SINGH, J. V. Performance, slack and, risk taking in organizational decision making. **Academy of Management Journal**. v. 29, n. 03, p. 562-585, 1986.
- THOMSON, N.; MILLAR, C. C. J. M. The Role of Slack in Transforming Organizations: A Comparative Analysis of East German and Slovenian Companies, Inet. **Studies of Magt. &Org.**, v. 31, n. 2, p. 65-83, Summer 2001.
- TRINDADE, L. Z.; BIALOSKORSKI NETO, S. Análise e Percepção dos Custos das Práticas de Governança Corporativa: Um Estudo de Caso. **Contextus - Revista Contemporânea de Economia e Gestão**. v. 12, n. 3, set/dez., 2014.
- TRUEMAN, B.; TITMAN, S. Explanation of accounting income smoothing. **Journal of Accounting Research**, v. 26, p. 127-139, 1988.
- WESTRUP, M. N.; CAMILO, S. P. O.; ESTEVAM, D. de O. Dominância de Tomadores e Poupadores nas Cooperativas de Crédito: Análise sob a Ótica da Teoria da Agência In: Seminários em Administração, 20, São Paulo. **Anais...** FEA-USP, 2017.