

CONSISTÊNCIA NOS ESTUDOS EMPÍRICOS EM CONTABILIDADE SOBRE ORIENTAÇÃO TEMPORAL DOS GESTORES: UMA ANÁLISE BIBLIOGRÁFICA

*CONSISTENCY IN EMPIRICAL ACCOUNTING STUDIES ON MANAGERIAL TIME ORIENTATION:
A BIBLIOGRAPHICAL ANALYSIS*

ANDSON BRAGA DE AGUIAR
abraga@usp.br

RESUMO

Um tema que tem crescentemente chamado a atenção dos pesquisadores em contabilidade é o relativo às escolhas intertemporais dos gestores. Embora seja crescente a quantidade de estudos empíricos contábeis que investigam os fatores determinantes da orientação temporal dos gestores (OTG), não tem havido, até o momento, qualquer esforço para integrar a pesquisa empírica contábil sobre o tema. O objetivo deste estudo é, portanto, analisar a existência de consistência na pesquisa empírica em contabilidade – estudos de arquivo, levantamentos e experimentos – que investiga os fatores que influenciam OTG. Para tanto, desenvolve-se um levantamento bibliográfico nos principais periódicos nacionais e internacionais em contabilidade. Por meio desse levantamento, os estudos empíricos que exploram o tema são identificados e analisados, sendo enfatizados os seguintes pontos: (i) denominação e significado de OTG, (ii) definição operacional de OTG e (iii) fatores utilizados para explicar OTG. A partir dessa análise bibliográfica, tornou-se possível observar que a pesquisa empírica contábil sobre OTG (i) utiliza diferentes denominações para designar OTG que, por sua vez, em geral, significa uma preferência por resultados financeiros de curto prazo à custa de eficácia de longo prazo, (ii) utiliza diferentes instrumentos para mensurar OTG e (iii) explora, predominantemente, fatores econômicos para explicar OTG, muito embora sejam diversos esses fatores explorados. Essas observações sugerem que a pesquisa empírica contábil que investiga OTG é, de fato, caótica, havendo pouca integração entre os estudos empíricos realizados, o que apenas dificulta o entendimento e o aprofundamento sobre o tema.

Palavras-chave: escolhas intertemporais, orientação temporal dos gestores, contabilidade, análise bibliográfica.

ABSTRACT

Accounting researchers have increasingly turned their attention to managerial intertemporal choices. Although an increasing amount of accounting empirical studies investigates the determinants of managerial time orientation (MTO), so far there has not been any effort to

integrate the empirical accounting research on MTO. This study examines the consistency in accounting empirical research – archives, surveys and experiments – which investigates the factors influencing MTO. We develop a bibliographical survey in national and international accounting journals. We identify and analyze the empirical studies that explore MTO, emphasizing the following points: (i) the name and meaning of MTO, (ii) the operational definition of MTO and (iii) the factors used to explain MTO. We observe that the empirical accounting research on MTO (i) uses different names to designate OTG, which, in turn, usually means a preference for short-term financial results at the expense of long-term effectiveness, (ii) uses different instruments to measure MTO and (iii) explores predominantly economic factors to explain MTO, even though there has not been consistency in the choice of these factors. These observations suggest that empirical accounting research on MTO is indeed chaotic, with little integration between the empirical studies, which only complicates the understanding of the theme.

Key words: intertemporal choice, managerial time orientation, accounting, bibliographical analysis.

INTRODUÇÃO

Escolhas intertemporais refletem trocas compensatórias que os indivíduos fazem entre os custos e os benefícios de uma decisão, os quais podem ocorrer em diferentes momentos no tempo (Frederick *et al.*, 2002). Apenas recentemente a pesquisa em contabilidade tem dedicado atenção a esse tema no âmbito das decisões gerenciais, sendo crescente o número de estudos que se preocupam em identificar fatores que afetem a orientação temporal dos gestores (OTG).

A importância desse entendimento para a literatura contábil reside principalmente no fato de que OTG reflete as escolhas gerenciais em termos de alocação de tempo e de esforços; assim, para gestores com orientação temporal mais voltada para o curto prazo, a tendência será a alocação de tempo e de esforço para atividades cujo efeito no resultado financeiro da empresa será percebido no curto prazo, enquanto que, para gestores com orientação temporal mais voltada para o longo prazo, a tendência esperada é de dedicação de mais atenção a atividades cujos efeitos no resultado financeiro somente serão visíveis no longo prazo.

Ainda no âmbito das decisões gerenciais, um esforço tem sido feito por pesquisadores (Lavery, 1996; Demirag, 1995) com o intuito de identificar e de sistematizar os potenciais fatores que afetariam OTG, em particular, a tendência para um foco excessivo no curto prazo. Assim, são identificados fatores econômicos, individuais e organizacionais que seriam capazes de induzir os gestores a uma orientação temporal de curto prazo e, ao mesmo tempo, são oferecidas sugestões de "remédios" para mitigar esse comportamento gerencial. No entanto, no que se refere à pesquisa empírica em contabilidade que investiga OTG, não tem havido, até o momento, qualquer esforço para integrar a pesquisa sobre esse tema.

Não significa dizer que a literatura em contabilidade esteja negligenciando a importância em se integrar a pesquisa sobre um determinado tema com o objetivo de se obter

consistência e entendimento mais amplo. Chenhall (2003), por exemplo, menciona a importância em se obter tanto uma consistência entre estudos, por meio da utilização de uma forma válida de mensurar uma determinada variável, quanto uma consistência dentro de um mesmo estudo, através do uso de perspectivas teóricas, de níveis de análise e de formas de mensuração que sejam apropriados. Luft e Shields (2003) também destacam a necessidade de que os estudos apresentem consistência entre as evidências obtidas e a teoria utilizada.

O fato é que a presença de inconsistências sobre um tema dificulta não apenas a comparabilidade entre os diferentes estudos, mas limita também o próprio desenvolvimento de uma massa crítica em torno desse tema (Chenhall, 2003; Luft e Shields, 2003; Covaleski *et al.*, 2007). Diante dessa necessidade em se obter consistência no âmbito de um tema de pesquisa, Covaleski *et al.* (2007) sugerem quatro critérios para que se possa integrar a pesquisa sobre orçamento: (i) analisar se as denominações e os significados são consistentes entre estudos; (ii) analisar se as explicações dos processos causais preditos entre estudos são consistentes; (iii) analisar se os diferentes estudos utilizam o mesmo nível de análise e (iv) analisar as restrições impostas aos modelos causais de diferentes estudos.

A partir da ausência de estudos que busquem integrar as evidências de estudos empíricos contábeis sobre OTG, o objetivo deste estudo é analisar a existência de consistência na pesquisa empírica em contabilidade – estudos de arquivo, levantamentos e experimentos – que investiga os fatores que influenciam OTG.

Precisamente, explora-se o primeiro critério sugerido por Covaleski *et al.* (2007), isto é, a consistência em termos das denominações e dos significados para um mesmo conceito, no caso, OTG. Adicionalmente, avalia-se a consistência em termos das definições operacionais para OTG, isto é, da forma de mensurar essa variável. Por fim, explora-se a consistência desse tema em termos dos fatores que potencialmente explicariam

OTG, adotando-se como parâmetro as perspectivas propostas por Laverty (1996).

Desenvolve-se assim um levantamento bibliográfico em periódicos nacionais e internacionais em contabilidade. Por meio desse levantamento, os estudos empíricos que exploram OTG são identificados e analisados, sendo enfatizados os seguintes tópicos: (i) denominação e significado de OTG, (ii) definição operacional de OTG e (iii) fatores utilizados para explicar OTG.

Estudos empíricos incluem estudos de arquivo, levantamentos e experimentos (Hesford *et al.*, 2007). OTG é definida como o horizonte de tempo entre a alocação de esforço (custo) e o momento do recebimento da remuneração (benefício) dentro do qual gestores procuram otimizar incentivos financeiros: quanto menor esse horizonte de tempo, mais de curto prazo será OTG, e vice-versa.

Este estudo pretende contribuir para a literatura contábil que investiga OTG em dois principais aspectos. O primeiro é por meio da avaliação do estágio da pesquisa empírica contábil sobre esse tema ao serem identificados os principais fatores explorados por essa literatura para explicar OTG; tal identificação permite o entendimento e a sistematização dos fatores que a pesquisa empírica contábil tem explorado para explicar OTG, além de permitir uma avaliação quanto à integração entre os fatores explorados por essa literatura e aqueles indicados em estudos anteriores (Narayanan, 1985; Demirag, 1995; Laverty, 1996). O segundo aspecto é através da avaliação da possibilidade de se obter uma integração da pesquisa empírica sobre OTG; tal avaliação possibilita que futuras pesquisas sejam desenvolvidas de modo a contribuir para a criação de massa crítica em torno desse tema, tal como vem sendo demandado em estudos anteriores (Covaleski *et al.*, 2007).

O estudo está estruturado em sete partes, incluindo esta introdução. Na seção seguinte, define-se OTG, e apresentam-se fatores identificados por estudos anteriores na área de gestão que afetariam as escolhas intertemporais dos gestores. Na terceira parte, são apresentados os procedimentos para o levantamento bibliográfico. As denominações e os significados, as definições operacionais e os fatores para explicar OTG são analisados nas três partes seguintes. Por fim, nas considerações finais, discute-se o nível de consistência existente atualmente sobre o tema e os desafios futuros.

OTG: DEFINIÇÃO E FATORES DETERMINANTES

Orientação temporal dos gestores (OTG) é um termo utilizado para designar escolhas intertemporais no âmbito das decisões dos gestores. Escolhas intertemporais, por sua vez, representam decisões em que o momento de ocorrência de custos e benefícios é distribuído ao longo do tempo (Frederick *et al.*, 2002; Loewenstein e Thaler, 1989). Nesse sentido, OTG vem significar o horizonte de tempo que os gestores consideram entre a alocação de esforço (custo) e o momento do recebimento da remuneração (benefício) dentro do qual eles procuram otimizar incentivos financeiros: uma orientação

temporal de curto prazo reflete um menor horizonte de tempo em que os gestores estariam interessados em esperar menos tempo para o recebimento de sua remuneração em decorrência dos esforços alocados, enquanto que uma orientação temporal de longo prazo reflete um maior horizonte de tempo em que os gestores estariam dispostos a esperar mais tempo para o recebimento de sua remuneração.

Pesquisadores na área de gestão têm buscado identificar e sistematizar os principais fatores que afetariam OTG, em especial, aqueles que intensificariam ou mitigariam a tendência para uma orientação temporal de curto prazo.

Dentre os primeiros estudos que discutem o tema na área contábil, Narayanan (1985, p. 1469) separa em duas categorias os fatores que explicariam uma orientação temporal de curto prazo: primeira, esse comportamento seria uma resposta à pressão exercida por acionistas interessados em obter lucros imediatos, afetando, desse modo, as decisões gerenciais; segunda, uma orientação temporal de curto prazo seria decorrência da inclusão de remuneração baseada em desempenho, tal como bônus anuais, como parte do plano de remuneração gerencial, fazendo com que os gestores direcionem a atenção para a obtenção de lucros imediatos que, por sua vez, afetariam positivamente a remuneração a ser recebida.

Em outro estudo contábil, Merchant e Bruns (1986) destacam o papel dos indicadores tradicionais de contabilidade para medir o desempenho dos gestores os quais seriam responsáveis por induzi-los a uma orientação temporal de curto prazo. Merchant e Bruns (1986) sugerem medidas de desempenho alternativas, tais como valorização do preço de ação, lucro residual e geração de fluxo de caixa, que poderiam ser utilizadas, de acordo com a posição do gestor na hierarquia, para mitigar esse comportamento.

Demirag (1995) realiza uma revisão dos estudos até então existentes na área de gestão com o objetivo de identificar os fatores que afetariam OTG. Demirag (1995) agrupa tais fatores em duas categorias, com a primeira representando fatores externos à empresa e com a segunda incluindo fatores internos à empresa. Os fatores externos seriam representados pela pressão que acionistas exercem sobre os gestores para obtenção de resultados de curto prazo, enquanto que os fatores internos incluiriam os componentes dos esquemas de remuneração gerencial, tais como o tipo de medida de desempenho e o tipo de remuneração, além de incluir o nível de diversificação das empresas (Demirag, 1995). A expectativa associada a esses fatores é que fortes pressões de acionistas para obtenção de resultados de curto prazo, esquemas de remuneração baseados em medidas financeiras de desempenho e elevado nível de diversificação induziriam os gestores a uma orientação temporal de curto prazo.

Laverty (1996) também procura identificar os fatores que seriam os responsáveis por induzir os gestores a um foco excessivo no curto prazo; tais fatores são separados em três perspectivas: do indivíduo, organizacional e econômica.

- *Perspectiva do indivíduo*: Inclui aspectos cognitivos que contradizem pressupostos normativos da literatura econômica, tal como o pressuposto de que os indivíduos não possuem problemas de autocontrole e são consistentes em suas escolhas, não importando o momento em que essa escolha é feita ou a forma de apresentação das alternativas.
- *Perspectiva organizacional*: Inclui aspectos como inércia organizacional, processos em grupo, resistência a mudanças e busca por legitimidade.
- *Perspectiva econômica*: Representada por fatores que incluem (i) práticas gerenciais, dentre as quais medidas de desempenho, (ii) oportunismo gerencial em realizar investimentos cujo efeito financeiro seja mais rápido e em apresentar alta mobilidade organizacional, (iii) miopia do mercado de capitais cuja ênfase seria em resultados de curto prazo, (iv) volatilidade do capital que é rapidamente transferido de uma empresa para outra e (v) assimetria de informação quanto ao momento dos efeitos financeiros das decisões gerenciais.

Tem-se que, desse modo, no âmbito das decisões gerenciais, um esforço tem sido realizado com o intuito de identificar os fatores que afetariam OTG. Por outro lado, percebe-se pouco esforço por parte dessa mesma literatura em conciliar as diferentes denominações usadas para OTG ou em definir operacionalmente essa variável. De fato, o único esforço nessa direção é realizado por Laverty (2004) que distingue miopia gerencial de foco excessivo no curto prazo, afirmando que a primeira denominação implica dificuldades gerenciais de entender os efeitos de longo prazo de suas decisões, enquanto que a segunda significa trocas intertemporais compensatórias que favorecem o curto prazo em detrimento do longo prazo.

Portanto, esta pesquisa procura ir adiante nessa integração ao avaliar (i) as denominações e significados de OTG, (ii) as definições operacionais de OTG e (iii) os fatores utilizados pela pesquisa empírica contábil para explicar OTG.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta parte do estudo se dedica a descrever os cinco passos seguidos como procedimento para seleção dos estudos empíricos contábeis que investigam OTG publicados em periódicos internacionais e nacionais.

Primeiramente, foram utilizadas diversas palavras-chave de termos que estavam diretamente relacionados com OTG, tais como: miopia (*myopia*), foco excessivo no curto prazo (*short-termism*) e orientação temporal (*time orientation*). Nessa primeira etapa, para o caso dos periódicos internacionais, foram utilizadas diversas bases de periódicos, tais como *Science Direct*, *Proquest*, *JSTOR* e *EBSCO*, não sendo feita, portanto, qualquer seleção prévia de periódicos contábeis. De fato, a única restrição, nesse caso, foi a de o artigo tratar predominantemente de temas associadas à pesquisa contábil.

Para o caso dos periódicos nacionais, foram acessadas as principais revistas de contabilidade e gestão, conforme classificação do "Qualis Periódicos" da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), tais como: *Revista de Contabilidade e Finanças*, *Revista de Administração Contemporânea* (inclusive eletrônica), *Revista de Administração Eletrônica*, *Revista Eletrônica de Administração*, *Universo Contábil*, *Brazilian Administration Review*, *Revista de Administração da USP*, *Brazilian Business Review*, *Revista BASE*, *Revista de Administração e Organizações* e *Revista Vista e Revista*.

O segundo passo envolveu uma leitura prévia dos textos, enfatizando-se as citações e referências relacionadas ao tema, com o objetivo de identificar artigos adicionais que não puderam ser encontrados quando da primeira etapa.

O terceiro passo representou justamente a busca por esses artigos adicionais identificados no passo anterior. Ao final dessa etapa, foram identificados 23 estudos contábeis sobre o tema, todos publicados em periódicos internacionais (Tabela 1).

Tabela 1 – Estudos contábeis sobre OTG por periódico.

Table 1 – Accounting studies on MTO by journal.

Periódico	No. de Artigos	Periódico	No. de Artigos
The Accounting Review	5	Journal of Economics & Management Strategy	2
Accounting, Organizations and Society	3	European Accounting Review	1
Management Accounting Research	3	Journal of Management Accounting Research	1
Journal of Accounting and Economics	2	The Journal of Finance	1
Journal of Accounting Research	2	Strategic Management Journal	1
Contemporary Accounting Research	2	TOTAL	23

O quarto passo foi a classificação dos artigos identificados de acordo com o tipo de estudo (Tabela 2), seguindo os mesmos critérios adotados por Hesford *et al.* (2007). Desse modo, tendo por base esses critérios, os estudos empíricos incluem os seguintes tipos de estudo: estudos de arquivo, levantamento e experimento. Foram então identificados 14 estudos empíricos contábeis que investigam OTG.

Tabela 2 – Estudos contábeis sobre OTG por tipo de estudo.

Table 2 – Accounting studies on MTO by research method.

Tipo de Estudo	Analítico	Arquivo	Levantamento	Estudo de Caso	Experimento	Total
Total	7	7	5	2	2	23

O passo final foi a leitura integral dos artigos, buscando-se a identificação dos seguintes tópicos: (i) denominação e significado de OTG, (ii) definição operacional de OTG e (iii) fator utilizado para explicar OTG.

Cabe destacar que a pesquisa empírica contábil começa a dedicar atenção ao entendimento de OTG apenas a partir da década de 1990 (Tabela 3). Somente um estudo empírico (Lewellen *et al.*, 1987) foi desenvolvido anterior a esse período, com os demais distribuídos, quase que igualmente, nas duas décadas seguintes. Tal fato indica ser esse um tema de pesquisa novo para a literatura contábil.

Tabela 3 – Estudos empíricos contábeis sobre OTG por período.

Table 3 – Empirical accounting studies on MTO by journal

Período	1980–1989	1990–1999	2000–2009	Total
Arquivo	1	3	3	7
Levantamento	0	3	2	5
Experimento	0	0	2	2
Total	1	6	7	14

DENOMINAÇÃO E SIGNIFICADO DE OTG

Os estudos empíricos em contabilidade têm utilizado diferentes denominações para designar OTG. Precisamente, cinco denominações têm sido empregadas para caracterizar as preferências intertemporais dos gestores (Tabela 4).

"Miopia gerencial" representa a denominação mais comum entre os estudos empíricos contábeis: oito estudos empregam essa denominação. Em geral, o significado dessa denominação está associado a uma preferência por resultados financeiros de curto prazo a custo da criação de valor no longo prazo.

Jacobsen e Aaker (1993), por exemplo, afirmam que os gestores se comportam de maneira míope ao fazer mudanças intertemporais nos lucros de modo a garantir lucros de curto prazo. Bushee (1998) e Cheng (2004) mencionam que miopia gerencial se refere ao subinvestimento no longo prazo com o propósito de alcançar metas de curto prazo. Em outro estudo, Bushee (2001) destaca que miopia gerencial reflete decisões operacionais e contábeis que os gestores tomam com o intuito de "inflar" lucros de curto prazo a custo da criação de valor de longo prazo.

Ainda sob essa mesma perspectiva, Brown e Krull (2008) mencionam que miopia gerencial ocorre quando os gestores

não realizam projetos cujo valor presente líquido é positivo com o objetivo de alcançar metas de lucros de curto prazo. De modo bastante semelhante, Bhojraj e Libby (2005) mencionam que miopia gerencial se refere à não realização de projetos que apresentam maiores fluxos de caixa em favor de evidenciar em relatórios contábeis maiores lucros de curto prazo.

Merchant (1990), por sua vez, destaca que miopia gerencial representa uma excessiva orientação para o curto prazo, além de um não encorajamento para implantação de novas ideias, especialmente, aquelas que prometem retornos financeiros incertos ou de longo prazo. Chow *et al.* (1996) se referem à miopia gerencial como sendo a excessiva ênfase em projetos cujos retornos são de curto prazo, não havendo referência aos potenciais efeitos negativos de longo prazo.

"Problema de horizonte" e "excessivo foco no curto prazo" (*short-termism*) representam dois outros termos utilizados, com dois estudos utilizando cada uma dessas denominações. Lewellen *et al.* (1987) mencionam que problema de horizonte representa um conflito de agência entre gestores e proprietários, uma vez que aqueles costumam considerar um horizonte de tempo mais curto, através de suas escolhas gerenciais, do que aquele relevante para os proprietários. De modo diferente, Dechow e Sloan (1991) se referem ao problema de horizonte como aquele que decorre de um foco gerencial em desempenho de curto prazo em razão do uso de medidas contábeis de desempenho. Portanto, ao apresentar o significado de problema de horizonte, Dechow e Sloan (1991) o vinculam ao que consideram ser a causa desse foco em desempenho de curto prazo.

No que se refere à denominação excessivo foco no curto prazo, Coates *et al.* (1995) mencionam que ela representa uma concentração gerencial no desempenho financeiro de curto prazo. Marginson e McAulay (2008) mencionam que excessivo foco no curto prazo indica a preferência por ações tomadas no curto prazo que têm consequências prejudiciais no longo prazo. Vale destacar que Marginson e McAulay (2008) diferenciam essa denominação de miopia gerencial, tal como Laverty (1996), mencionando que miopia gerencial se refere à dificuldade de avaliar as consequências de longo prazo.

Por fim, dois outros termos são utilizados para denominar OTG. Farrel *et al.* (2008) utilizam o termo "direcionamento do esforço", podendo ser para o curto ou para o longo prazo: esforço direcionado para o curto prazo aumenta desempenho atual, enquanto que esforço direcionado para o longo prazo aumenta desempenho futuro. Van der Stede (2000), por sua vez, utiliza o termo "orientação gerencial de curto prazo" para

Tabela 4 - Denominações para OTG.

Table 4 - MTO denominations.

Autores	Denominação
Lewellen <i>et al.</i> (1987)	Problema de horizonte
Dechow e Sloan (1991)	
Merchant (1990)	Miopia gerencial
Jacobson e Aaker (1993)	
Chow <i>et al.</i> (1996)	
Bushee (1998)	
Bushee (2001)	
Cheng (2004)	
Bhojraj e Libby (2005)	
Brown e Krull (2008)	Excessivo foco no curto-prazo
Coates <i>et al.</i> (1995)	
Marginson e McAulay (2008)	Orientação gerencial de curto-prazo
Van der Stede (2000)	
Farrel <i>et al.</i> (2008)	Esforço direcionado para curto-prazo x longo-prazo

designar o foco em oportunidades de negócios que melhoram o desempenho atual, podendo, algumas vezes, prejudicar o desempenho de longo prazo da empresa.

Percebe-se assim que, apesar de algumas variações, quase todos os estudos empíricos contábeis utilizam termos para designar OTG que implicam preocupação com uma orientação temporal de curto prazo, tais como miopia gerencial, problema de horizonte, excessivo foco no curto prazo e orientação gerencial de curto prazo.

Seja em razão de os gestores fazerem escolhas intertemporais em favor do curto prazo à custa do longo prazo, seja em razão de essas escolhas serem feitas independentemente das consequências de longo prazo, o certo é que a preocupação principal da pesquisa empírica contábil sobre o tema tem sido o fato de os gestores se voltarem para resultados de curto prazo, sendo esse comportamento classificado como disfuncional.

A única exceção fica por conta da denominação utilizada por Farrel *et al.* (2008), e do significado atribuído a essa denominação, em que expressamente se atribuem duas dimensões à OTG: uma primeira, em que o foco é no curto prazo, e uma segunda, em que o foco é no longo prazo.

Uma vez que outros termos e outros significados para OTG podem ser identificados em uma literatura mais ampla sobre o tema, tais como procrastinação e hiperopia, é possível que OTG seja, de fato, uma variável que apresenta outras dimensões além daquela que implica uma escolha intencional de ações que enfatizam resultados financeiros de curto prazo.

DEFINIÇÃO OPERACIONAL DE OTG

Assim como pôde ser percebido em relação às denominações utilizadas para designar OTG, os estudos empíricos contábeis têm utilizado diferentes formas de mensuração para capturar a forma de alocação de tempo e/ou esforço gerencial entre atividades com efeitos financeiros em diferentes momentos do tempo (Tabela 5). De fato, a variedade de definições operacionais para OTG que a literatura contábil vem utilizando é ainda maior do que aquela identificada em relação às denominações de OTG.

Dentre as definições operacionais de OTG, destaca-se a "variação nas despesas com Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) entre dois períodos" (Dechow e Sloan, 1991; Bushee, 1998; Cheng, 2004; Brown e Krull, 2008). Em geral, os estudos que utilizam essa forma de mensuração separam as empresas entre aquelas que tiveram uma redução nas despesas com P&D entre dois períodos e aquelas que mantiveram ou aumentaram as despesas com P&D entre dois períodos. Uma orientação temporal de curto prazo é representada por uma redução nas despesas com P&D, enquanto que uma orientação temporal de longo prazo é representada por uma manutenção ou aumento nas despesas com P&D.

É importante mencionar que as empresas observadas nesses estudos estavam sujeitas à legislação societária que obrigava o reconhecimento de despesas com P&D no resultado do período. Desse modo, o uso dessa medida pode confundir dois tipos de comportamento gerencial: (i) manipulação de resultados, ao considerar que os gestores optaram por

Tabela 5 - Formas de mensuração de OTG.

Table 5 - MTO measures.

Autores	Mensuração
Lewellen <i>et al.</i> (1987)	Proporção de remuneração diferida e de pagamento baseado em ações
Merchant (1990)	Tempo gasto entre tarefas com diferentes efeitos temporais no lucro e nível de encorajamento para a geração de novas idéias com diferentes efeitos temporais no lucro
Dechow e Sloan (1991)	Variação nas despesas com P&D entre dois períodos
Bushee (1998)	
Cheng (2004)	
Brown e Krull (2008)	
Jacobson e Aaker (1993)	Tempo de reconhecimento de desvios em medidas de desempenho em comparação às expectativas no preço de ação (assimetria informacional)
Coates <i>et al.</i> (1995)	Tipos de esquemas de incentivo
Chow <i>et al.</i> (1996)	Nível de encorajamento para a geração de novas idéias com diferentes efeitos temporais no lucro
Van der Stede (2000)	Tempo gasto entre tarefas com diferentes efeitos temporais no lucro
Bushee (2001)	Ponderação atribuída a componentes do valor da empresa
Bhojraj e Libby (2005)	Projetos com maiores lucros de curto-prazo e com maiores fluxos de caixa total
Marginson e McAulay (2008)	(i) medida direta que captura trocas compensatórias intertemporais, (ii) medida indireta que representa a expectativa de alcance de metas de curto-prazo e (iii) medida indireta que representa adaptação através de inovação e aprendizado
Farrel <i>et al.</i> (2008)	Número médio de erros por sanduíche e tempo médio gasto consultando o cardápio de sanduíches

postergar o reconhecimento das despesas com P&D para períodos futuros, não reconhecendo o efeito dessas despesas no resultado financeiro do período, e (ii) orientação temporal de curto prazo, ao considerar que os gestores não realizaram novos investimentos em P&D que poderiam reduzir o resultado financeiro do período.

Dois estudos utilizam o 'tempo gasto entre tarefas com diferentes efeitos temporais no lucro' para capturar OTG (Van der Stede, 2000; Merchant, 1990). Detalhadamente, em um primeiro momento, são criadas faixas designando diferentes horizontes temporais: '1 mês ou menos', "entre 1 mês e 3 meses", "entre 3 meses e 1 ano", "entre 1 ano e 5 anos" e "acima de 5 anos"; posteriormente, os respondentes são solicitados a indicar, em termos percentuais, quanto tempo é dedicado a atividades que irão aparecer no resultado financeiro da empresa dentro de cada um dos horizontes de tempo. O somatório de dedicação de tempo deverá totalizar 100%.

Desse modo, se um gestor dedica 50% do seu tempo a, por exemplo, prospectar novos clientes e esse gestor tem a expectativa de que a atividade de prospecção de novos clientes irá afetar o resultado financeiro da empresa "entre 1 ano e 5 anos", ele irá atribuir 50% a esse horizonte de tempo. Uma orientação temporal de curto prazo é representada por uma alocação de tempo a atividades cujo efeito financeiro ocorrerá dentro de um horizonte

de tempo de até um ano, enquanto que uma orientação temporal de longo prazo é representada por um horizonte de tempo acima de um ano. A medida final utilizada para mensurar OTG é o somatório do percentual atribuído às faixas que correspondem a horizontes de tempo de até um ano, ou seja, o que está sendo mensurado é uma orientação temporal de curto prazo.

Em dois estudos, OTG é mensurada como o "nível de encorajamento para a geração de novas ideias com diferentes efeitos temporais no lucro" (Merchant, 1990; Chow *et al.*, 1996). Para mensurar OTG dessa forma, utiliza-se uma escala Likert que mede o nível de encorajamento, desde "muito encorajado" até "muito desencorajado", em relação a alternativas de investimento, tais como desenvolvimento de novos produtos, melhoria de produtos existentes, redução de custos e desenvolvimento dos empregados. Quanto maior o nível de encorajamento, mais de longo prazo é OTG, e vice-versa.

O que pode ser questionável em relação a essa medida é se ela está mensurando a orientação temporal de gestores ou de seus superiores; isto é, um determinado respondente pode indicar um elevado nível de encorajamento para a realização de novos investimentos de longo prazo, não significando, no entanto, que o gestor tenha de fato uma orientação temporal de longo prazo ou mesmo que ele realize os esperados investimentos de longo prazo.

Marginson e McAulay (2008) utilizam três medidas para mensurar OTG:

- (i) "Medida direta que captura trocas intertemporais compensatórias": OTG é mensurada a partir de dois fatores que buscam captar a tendência dos gestores em enfatizar eficácia financeira de longo prazo em vez de bons desempenhos orçamentários de curto prazo, seja por meio de suas próprias ações, seja por meio da forma de avaliar subordinados. Quanto maior a ênfase financeira de longo prazo, mais de longo prazo é OTG.
- (ii) "Medida indireta representando a expectativa de alcance de metas de curto prazo": OTG é mensurada a partir de três fatores que buscam captar a tendência dos gestores em aceitar revisões, em negociar metas orçamentárias diante de mudanças contextuais e em cobrar uma ênfase em desempenho não apenas específico da área de responsabilidade do subordinado. Uma orientação de longo prazo é decorrente de uma tendência elevada em relação a esses fatores.
- (iii) "Medida indireta que representa adaptação através de inovação e aprendizado": OTG é mensurada a partir de dois fatores que procuram captar a tendência dos gestores em esperar iniciativa e capacidade de adaptação de seus subordinados, além de esperar ações corretivas em relação ao orçamento que não comprometam projetos de longo prazo. Novamente, quanto maior a tendência em relação a esses dois fatores, mais de longo prazo é OTG.

Dois comentários merecem destaque em relação às medidas utilizadas por Marginson e McAulay (2008). Primeiro, é difícil visualizar uma variável como OTG ser capturada "diretamente" por meio de um questionário. Embora esteja bem definido que OTG envolve trocas intertemporais compensatórias, não significa dizer que, ao buscar captar tais trocas por meio de um questionário, estará sendo utilizada uma medida direta.

Segundo, ao utilizar três medidas para capturar OTG, uma questão que emerge é a de que OTG representa, na realidade, um construto multidimensional, em vez de unidimensional como tem sido tratado até o momento em termos de sua mensuração. A aceitação de que OTG representa um construto multidimensional conduz a outra questão relevante que diz respeito a ser esse construto composto de indicadores formativos ou reflexivos (Bisbe *et al.*, 2007).

Bushee (2001) emprega uma adaptação do modelo de avaliação de Ohlson (1995) o qual decompõe o "valor da empresa em três componentes". O primeiro componente, valor contábil do patrimônio líquido (*Book Value* – BV), representa o valor da empresa já capturado pela contabilidade. O segundo componente, valor presente dos lucros anormais (*Present Value*

of Abnormal Earnings – PVAX), representa o valor da empresa que será refletido pela contabilidade no curto prazo, ou seja, ao final do período seguinte. O terceiro componente, valor presente do valor terminal (*Present Value of Terminal Value* – PVTV), representa todos os lucros futuros que vierem a ocorrer em um período superior a um ano e que, portanto, irá requerer mais tempo para estar refletido nas informações contábeis. Uma orientação temporal de curto prazo ocorre quando maior ênfase for atribuída aos dois primeiros componentes do valor da empresa, enquanto que uma orientação temporal de longo prazo ocorre quando maior ênfase for atribuída ao componente representando o valor terminal.

A principal crítica a esse instrumento de mensuração é quanto ao pressuposto que parece implícito de que cada um dos componentes do valor da empresa é afetado apenas pelo esforço gerencial, isto é, um maior valor presente do valor terminal pode decorrer de fatores associados à indústria (Porter, 2004) ou à competitividade da empresa (Kupfer, 1992).

Jacobson e Aaker (1993) mensuram OTG pela "defasagem temporal entre o momento em que as informações contábeis são divulgadas para o mercado e o momento em que o mercado incorpora tais informações no preço de ação". Especificamente, Jacobson e Aaker (1993) utilizam dois indicadores de desempenho, ROI (*Return on Investment*) e crescimento em vendas, e capturam o tempo necessário para investidores incorporarem divergências entre projeções e informações divulgadas, relativas a esses dois indicadores, no preço de ação. Quanto maior a defasagem temporal para que a incorporação aconteça, mais de curto prazo é OTG.

Uma primeira menção quanto a essa medida é a de que ela está mensurando a orientação temporal do mercado, em vez de ser dos gestores. Além disso, ao medirem defasagem temporal entre a divulgação de informações e o reconhecimento delas no preço de ação, Jacobson e Aaker (1993) parecem estar mensurando, de fato, o nível de assimetria informacional entre empresas e mercado de capitais, além do fato de poder ser essa assimetria informacional decorrente de outros fatores que não trocas intertemporais de resultados.

Coates *et al.* (1995) utilizam "características existentes em um sistema de incentivo" para caracterizar uma empresa como tendo uma orientação temporal para o curto prazo ou para o longo prazo. Precisamente, orientação temporal para o curto prazo é mensurada pela presença dos seguintes elementos do sistema de incentivos: ações e opção de ações, ROA (*Return on Assets*), lucro líquido e lucro residual. Por sua vez, orientação temporal para o longo prazo é mensurada pela presença dos seguintes componentes: gastos com *marketing*, gastos com vendas e lucro sobre vendas.

Coates *et al.* (1995) parecem confundir OTG com um dos potenciais fatores que podem afetá-la ao utilizar características dos esquemas do incentivo para refletir OTG. Ainda que pudesse ser aceita essa forma de mensuração proposta pelos autores, isto é, de que a escolha de medidas

contábeis de desempenho, por exemplo, reflete uma orientação temporal de curto prazo, nesse caso, estaria sendo mensurada OTG de quem desenhou o esquema de incentivos e não de quem está sujeito a esse esquema.

Lewellen *et al.* (1987) utilizam o "peso atribuído a diferentes formas de remuneração" para mensurar o interesse em induzir os gestores a uma orientação temporal de longo prazo. As formas de remuneração são agrupadas conforme o momento em que a remuneração ocorre depois do esforço gerencial ser alocado, ou seja, se a remuneração é imediata ou postergada. As formas de remuneração incluídas como imediata são: salário e bônus anual. Por sua vez, planos de pensão, remuneração baseada em ações e outras formas de postergação de remuneração são classificadas como remuneração postergada. Quanto maior o peso atribuído às formas de remuneração postergada, mais de longo prazo é OTG.

A medida utilizada por Lewellen *et al.* (1987) assume que, uma vez que formas imediatas de remuneração são escolhidas, uma orientação temporal de curto prazo predominará. Portanto, apresenta as mesmas limitações discutidas em relação à medida de OTG utilizada por Coates *et al.* (1995).

Bhojraj e Libby (2005) mensuram OTG através das "escolhas gerenciais entre projetos que apresentam diferentes níveis de intensidade de conflitos entre a geração de lucros de curto prazo e a geração de fluxos de caixa total". Gestores que escolhem projetos com um maior nível de conflito entre lucros de curto prazo (positivos) e fluxo de caixa total (negativo) são os que possuem uma orientação temporal mais de curto prazo, e vice-versa.

Essa medida busca justamente capturar as trocas intertemporais compensatórias e, nesse caso, mensura OTG diretamente por meio dos projetos que os participantes do experimento escolhem durante as sessões.

Por fim, Farrel *et al.* (2008) utilizam duas medidas para mensurar OTG. A primeira medida de OTG busca capturar o "número médio de erros por sanduíche dividido pelo número de sanduíches prontos para venda", significando que quanto menor essa medida, mais de longo prazo é o esforço gerencial. A segunda medida procura mensurar o "tempo médio gasto consultando o cardápio de sanduíches dividido pelo número de sanduíches prontos para venda", implicando que quanto maior esse tempo médio, mais de longo prazo é o esforço gerencial.

De modo geral, essas duas medidas sugerem que investimentos em aprendizagem e em qualidade refletem OTG. A principal crítica que pode ser feita em relação a essas medidas é o caráter abstrato das tarefas envolvidas no experimento e a capacidade de, por meio dessas tarefas, obter uma mensuração de OTG.

Em síntese, é possível elaborar três considerações relativas às diferentes formas de mensurar OTG. Em primeiro lugar, a existência de diferentes medidas pode decorrer do uso de diferentes métodos empíricos de pesquisa, devido às peculiaridades de cada método que requerem formas específicas de mensuração. Desse modo, tem-se, por exemplo,

que os estudos empíricos que mensuram OTG por meio da variação nas despesas com P&D entre dois períodos são todos de arquivo.

Entretanto, sendo esta a segunda consideração, mesmo em relação a um mesmo método empírico de pesquisa, percebe-se o uso de diferentes formas de mensurar OTG, o que pode indicar não ter se identificado uma medida válida e confiável de OTG na pesquisa contábil. Têm-se, assim, estudos de arquivo que utilizam outras formas de mensurar OTG, tais como ponderação atribuída a componentes do valor da empresa (Bushee, 2001) e proporção de diferentes esquemas de incentivo (Lewellen *et al.*, 1987).

Em terceiro lugar, as diferentes formas de mensuração para definir OTG na pesquisa contábil podem implicar que esse é, de fato, um conceito multidimensional. Portanto, OTG seria refletida por diferentes tipos de decisões gerenciais, incluindo decisões de investimento em P&D, treinamento, inovação e outros.

FATORES PARA EXPLICAR OTG

No âmbito da pesquisa empírica em contabilidade que investiga os fatores que afetam OTG, naturalmente, ênfase é dada ao efeito provocado por elementos e por características do sistema de controle gerencial sobre decisões gerenciais. Entretanto, fatores externos ao ambiente organizacional também são explorados por essa literatura.

Na análise dos fatores explorados pelos estudos empíricos em contabilidade que investigam OTG, utilizam-se como parâmetro as três perspectivas sugeridas por Laverty (1996): econômicas, individuais e organizacionais (Tabela 6).

É fácil perceber que todos os estudos empíricos contábeis investigam o efeito de variáveis associadas a uma perspectiva econômica para explicar OTG. Dentre as variáveis econômicas, destacam as pressões exercidas pelo mercado de capitais e componentes dos sistemas de incentivo gerencial.

Partindo dos estudos que enfatizam fatores econômicos externos à empresa para explicar OTG, pressões exercidas pelo mercado de capitais têm sido uma das variáveis exploradas pelos estudos empíricos contábeis. Bushee (1998), por exemplo, investiga o efeito de pressões exercidas por investidores institucionais sobre OTG. Os investidores institucionais são classificados em três tipos conforme o comportamento passado em termos de horizonte de investimento: transitórios, *quasi-indexer* e dedicados.

Tendo por base os extremos, investidores institucionais transitórios são aqueles cujo horizonte de investimento é mais de curto prazo, enquanto que investidores dedicados possuem um horizonte de investimento mais de longo prazo (Bushee, 1998). Precisamente, Bushee (1998) explora dois aspectos associados aos investidores institucionais: o percentual de ações mantidas por tais investidores e o tipo de investidor institucional.

Em outro estudo, Bushee (2001) também avalia o efeito de pressões exercidas pelo mercado de capitais sobre OTG. Nesse

Tabela 6 – Fatores para explicar OTG.

Table 6 – Factors to explain MTO.

Autores	Perspectivas	Variável Independente
Lewellen <i>et al.</i> (1987)	Econômica	Oportunidades de investimento que afetam resultados de longo-prazo, idade do executivo, quantidade de ações mantidas pela empresa, pagamento de dividendos
Merchant (1990)		Nível de rigidez do controle financeiro
Dechow e Sloan (1991)		Interação entre tipo de remuneração e proximidade de aposentadoria
Jacobson e Aaker (1993)		Assimetria informacional em relação ao desempenho de longo-prazo
Coates <i>et al.</i> (1995)		Interação entre sistemas de mensuração de desempenho e esquemas de remuneração
Chow <i>et al.</i> (1996)		Nível de rigidez do controle financeiro
Bushee (1998)		Investidores institucionais: nível (percentual de ações mantidas por investidores institucionais) e grupos (transitórios, quasi-indexer e dedicados)
Van der Stede (2000)		Rigidez do controle orçamentário
Bushee (2001)		Tipo de investidor institucional e nível de participação acionário dos investidores institucionais
Cheng (2004)		Tipo de compensação do CEO: direito a opção de ações, compensação baseada em caixa (salário + bônus anuais) e compensação total
Bhojraj e Libby (2005)		Pressão do mercado de ações, frequência de evidenciação e padrão dos lucros gerados por projetos alternativos (conflito entre lucro e fluxo de caixa)
Brown e Krull (2008)		Créditos fiscais decorrentes de investimento em P&D e dedução fiscal decorrente do exercício de opções recebidas por gestores de P&D
Farrel <i>et al.</i> (2008)		Interação entre horizonte temporal do agente de permanência na empresa e tipo de medida de desempenho (indicador de lucro futuro x contemporâneo)
Marginson e McAulay (2008)	Econômica, Individual e Organizacional	Pressão do mercado de ações, indicador contábil de desempenho, percepção individual de ambiguidade e influência social

estudo, continua sendo explorado o efeito do percentual de ações mantidas por investidores institucionais e do tipo de investidor institucional; no entanto, os tipos de investidores institucionais incluem agora os transientes e instituições mantidas sob rigorosas normas fiduciárias, tais como os bancos (Bushee, 2001).

Bhojraj e Libby (2005) exploram, em seu experimento, além da pressão do mercado de capitais, o efeito da frequência de evidenciação e da intensidade de conflito entre lucros de curto prazo e fluxo de caixa total de projetos alternativos.

A pressão do mercado de capitais é mensurada pela probabilidade de emissão de ações, e são utilizadas duas frequências de divulgação de informações financeiras: semestral e trimestral (Bhojraj e Libby, 2005). Por sua vez,

o padrão de lucros gerados a partir de projetos alternativos é mensurado pela intensidade de conflito entre a geração de lucros de curto prazo e o fluxo de caixa total de projetos alternativos (Bhojraj e Libby, 2005).

Lewellen *et al.* (1987) analisam diversas variáveis econômicas com o objetivo de explicar OTG ou, na verdade, a escolha de diferentes esquemas de remuneração: (i) proporção de oportunidades de investimento que afetam resultados de longo prazo; (ii) idade do executivo; (iii) proporção de ações que um executivo possui da empresa para a qual ele trabalha e (iv) pagamento de dividendos.

Jacobsen e Aaker (1993) utilizam como fator para explicar OTG os desvios que ocorrem entre as previsões e as informações

financeiras periódicas de dois indicadores de desempenho: ROI e crescimento em vendas. Esses desvios são mensurados por meio de um modelo de série temporal, o qual captura o efeito defasado, em um período, de fatores macroeconômicos sobre os referidos indicadores de desempenho.

Brown e Krull (2008) avaliam o efeito sobre OTG das seguintes variáveis: (i) reduções potenciais no lucro entre dois períodos; (ii) créditos fiscais decorrentes de investimento em P&D acima de um valor base e (iii) dedução fiscal decorrente do exercício de opções recebidas por gestores de P&D. De fato, Brown e Krull (2008) estão avaliando a importância relativa de fatores econômicos e de fatores tributários para explicar OTG.

Quatro estudos procuram explicar OTG a partir de elementos do sistema de incentivos gerenciais. Cheng (2004) investiga o efeito do tipo de compensação do CEO sobre OTG, sendo o tipo de compensação separado em três componentes: direito a opção de ações, compensação baseada em caixa (salário + bônus anuais) e compensação total.

Além disso, Cheng (2004) examina esse relacionamento nos casos em que o executivo principal se aproxima da aposentadoria e nos casos em que a empresa se depara com uma pequena redução nos lucros ou com um pequeno prejuízo.

No estudo de Coates *et al.* (1995), a definição do fator para explicar OTG parece ser um tanto confusa. De fato, nesse estudo não se avalia qualquer relacionamento entre variáveis e as mesmas variáveis, utilizadas para mensurar OTG, representadas por características dos sistemas de incentivo, são percebidas como as causas de OTG!

Assim, ao mesmo tempo em que uma orientação temporal para o curto prazo é mensurada pela presença de ações e opção de ações e pelo uso de indicadores, tais como ROA, lucro líquido e lucro residual, a interação entre esses elementos é considerada como a causa de uma orientação temporal de curto prazo.

Dechow e Sloan (1991) examinam o efeito tanto da proximidade de aposentadoria do executivo principal quanto do tipo de remuneração, isto é, a presença de incentivos baseados em preço de ação. Além disso, Dechow e Sloan (1991) examinam o efeito da existência de um processo sucessório do executivo principal, em que o atual executivo é acompanhado do futuro executivo em seu último período antes da aposentadoria.

Farrel *et al.* (2008) examinam o efeito de duas variáveis econômicas sobre OTG. A primeira delas é representada pelo horizonte temporal do agente, ou seja, por quanto tempo ele espera continuar atuando na empresa em que se encontra atualmente. A segunda variável é o tipo de medida de desempenho, isto é, se é utilizado um indicador de lucros futuros (*forward-looking indicator*) ou um indicador de lucros atuais (*contemporaneous indicator*). De modo geral, indicadores de lucros futuros são representados por medidas não financeiras de desempenho, enquanto que indicadores de lucros atuais são representados por medidas contábeis (Dikolli, 2001).

Três estudos examinam o efeito do estilo de controle financeiro/orçamentários sobre OTG. Merchant (1990) avalia o efeito de diferentes tipos de controle financeiro sobre OTG. Os tipos de controle financeiro incluídos são: metas de lucro líquido – mensais, trimestrais e anuais – e metas orçamentárias – despesas totais e despesas específicas.

Chow *et al.* (1996) também avaliam o efeito de diferentes tipos de controle financeiro sobre OTG, sendo que, além daqueles incluídos por Merchant (1990), o efeito de outros nove tipos de controle é explorado nesse estudo, tais como controle de processos e direcionamentos dados pela alta gerência.

Por fim, Van der Stede (2000) examina o efeito do nível de rigidez no controle orçamentário sobre OTG. Controles orçamentários rígidos são aqueles em que os gestores são avaliados principalmente com base no alcance ou não das metas orçamentárias. Van der Stede (2000) avalia ainda o relacionamento entre dois tipos de comportamento ditos disfuncionais: criação de reservas e orientação temporal de curto prazo.

Apenas um estudo empírico contábil examina o efeito de variáveis pertencentes às outras perspectivas sugeridas por Laverty (1996), além daquelas que fazem parte de uma perspectiva econômica. Desse modo, Marginson e McAulay (2008), além de explorarem o efeito da pressão do mercado de capitais e do uso de indicadores contábeis de desempenho sobre OTG, avaliam o impacto de duas outras variáveis: (i) as percepções individuais de ambiguidade e (iii) a influência social.

Marginson e McAulay (2008) incluem essas duas outras variáveis justamente para atender à estrutura proposta por Laverty (1996). Pressão do mercado de capitais é mensurada por meio de dois indicadores: (i) contágio hierárquico, isto é, as preferências intertemporais do superior hierárquico e (ii) nível hierárquico. O uso da informação contábil foi mensurado através da percepção de sua importância relativa como canal de comunicação para avaliação de desempenho.

Ambiguidade, representando a perspectiva do indivíduo, foi capturada por meio de diversos indicadores que buscam refletir as diferenças entre a informação necessária para que um papel organizacional possa ser cumprido e a informação disponível para tanto. Por fim, influência social, representando a perspectiva organizacional, foi mensurada através da percepção de preferências intertemporais de um grupo em relação ao outro.

Tem-se, portanto, que a pesquisa empírica contábil tem procurado entender, predominantemente, o efeito de fatores econômicos sobre OTG. Entretanto, na medida em que diversos fatores econômicos, internos e externos, são explorados, existe pouca oportunidade para integração das evidências empíricas contábeis sobre OTG.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa empírica em contabilidade sobre OTG apresenta uma série de desafios para que possa alcançar uma integração e para que possa aprofundar o entendimento sobre

esse tema. A análise bibliográfica desenvolvida neste estudo representa apenas um passo nessa direção, sendo necessários outros esforços para que seja possível começar a se entender o significado de OTG e os fatores que determinam as preferências intertemporais dos gestores.

Ao buscar analisar a existência de consistência na pesquisa empírica em contabilidade que investiga os fatores que influenciam OTG, foi possível perceber tanto aspectos que conduzem a essa consistência quanto aspectos que conduzem, de fato, a uma inconsistência.

No que se refere aos aspectos que conduzem a uma consistência, três considerações merecem destaque: (i) de modo geral, os estudos empíricos contábeis adotam significados para OTG que implicam ser a preocupação principal o foco gerencial no curto prazo; (ii) na mensuração de OTG, grande parte desses estudos empíricos assumem que OTG representa um construto unidimensional; e (iii), no intuito de identificar os fatores que afetam OTG, todos os estudos empíricos contábeis enfatizam variáveis associadas a uma perspectiva econômica.

No que se refere aos aspectos que conduzem a uma inconsistência, destacam-se também três pontos: (i) uso de diferentes denominações para OTG; (ii) uso de diferentes instrumentos de mensuração de OTG; e (iii) diferentes fatores associados a uma perspectiva econômica são explorados para explicar OTG.

De modo geral, tem-se que são ainda muitos os desafios para que a pesquisa empírica contábil possa aprofundar o seu entendimento sobre OTG, sendo possível destacar os seguintes: (i) assumir que OTG pode ter diferentes significados, representando, portanto, um construto multidimensional e identificar tais dimensões; (ii) definição de instrumentos de mensuração válidos e confiáveis para mensurar as diferentes dimensões de OTG; e (iii) explorar outros fatores para explicar OTG, tais como fatores cognitivos.

No que se refere ao primeiro desafio, argumenta-se que o uso de termos para designar OTG que não impliquem, *a priori*, uma preferência por resultados de curto prazo (p. ex. miopia) ou uma preferência por resultados de longo prazo (p. ex. hiperopia) pode significar ser importante o entendimento de fatores que induzem qualquer dos dois tipos de preferências, isto é, a identificação dos fatores que induzem a um comportamento de curto prazo e daqueles que induzem a um comportamento de longo prazo, tais como: preferências intertemporais, escolhas intertemporais, ou mesmo o termo empregado neste estudo: orientação temporal dos gestores. Quanto ao segundo desafio, argumenta-se que o instrumento de mensuração para capturar OTG é dependente do contexto decisório, isto é, diferentes empresas e mesmo diferentes áreas de uma mesma empresa se deparam com trocas intertemporais compensatórias que são específicas do seu negócio. Como consequência, seria necessário desenvolver um processo denominado de "análise de tarefas" (Bonner, 2008) para que fosse possível identificar, para um determinado contexto decisório, qual medida seria

capaz de capturar trocas intertemporais compensatórias e, portanto, refletir OTG.

Por fim, no que se refere ao terceiro desafio, considera-se que a literatura contábil sobre OTG poderia aumentar seu escopo de pesquisa, ao se fundamentar não apenas, ou principalmente, na literatura econômica, mas também ao explorar perspectivas baseadas em psicologia e em sociologia para identificar fatores capazes de influenciar OTG.

REFERÊNCIAS

- BISBE, J.; BATISTA-FOGUET, J.; CHENHALL, R. 2007. Defining management accounting constructs: a methodological note on the risks of conceptual misspecification. *Accounting, Organizations and Society*, 32(7-8):789-820.
- BHOJRAJ, S.; LIBBY, R. 2005. Capital market pressure, disclosure frequency-induced earnings/cash flow conflict, and managerial myopia. *The Accounting Review*, 80(1):1-20. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2005.80.1.1>
- BONNER, S. 2008. Judgment and decision making in accounting. New Jersey, Prentice Hall, 462 p.
- BROWN, J.L.; KRULL, L.K. 2008. Stock options, R&D, and the R&D tax credit. *The Accounting Review*, 83(3):705-734. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2008.83.3.705>
- BUSHEE, B.J. 1998. The influence of institutional investors on myopic R&D investment behavior. *The Accounting Review*, 73(3):305-333.
- BUSHEE, B.J. 2001. Do institutional investors prefer near-term earnings over long-run value? *Contemporary Accounting Research*, 18(2):207-246. <http://dx.doi.org/10.1506/J4GU-BHWH-8HME-LEOX>
- CHENG, S.J. 2004. R&D expenditures and CEO compensation. *Journal of Accounting and Economics*, 79(2):305-328.
- CHENHALL, R.H. 2003. Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting, Organizations and Society*, 28:127-168. [http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00027-7](http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00027-7)
- CHOW, C.; KATO, Y.; MERCHANT, K.A. 1996. The use of organizational controls and their effects on data manipulation and management myopia: A Japan vs U.S. comparison. *Accounting, Organizations and Society*, 21(2/3):175-192. [http://dx.doi.org/10.1016/0361-3682\(95\)00030-5](http://dx.doi.org/10.1016/0361-3682(95)00030-5)
- COATES, J.; DAVIS, T.; STACEY, R. 1995. Performance measures systems, incentive reward schemes and short-termism in multinational companies: A note. *Management Accounting Research*, 6:125-135. <http://dx.doi.org/10.1006/mare.1995.1007>
- COVALESKI, M.; EVANS III, J.H.; LUFT, J.; SHIELDS, M.D. 2007. Budgeting research: three theoretical perspectives and criteria for selective integration. In: C.S. CHAPMAN; A.G. HOPWOOD; M.D. SHIELDS, Handbook of management accounting research. Oxford, Elsevier, vol. 1, p. 587-624.
- DECHOW, P.M.; SLOAN, R.G. 1991. Executive incentives and horizon problems. *Journal of Accounting and Economics*, 14:51-89. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-7187\(91\)90058-5](http://dx.doi.org/10.1016/0167-7187(91)90058-5)
- DEMIRAG, I.S. 1995. Short-term performance pressures: Is there a consensus view? *The European Journal of Finance*, 1:41-56. <http://dx.doi.org/10.1080/13518479500000007>

- DIKOLLI, S.S. 2001. Agent employment horizons and contracting demand for forward-looking performance measures. *Journal of Accounting Research*, 39(3):481-493. <http://dx.doi.org/10.1111/1475-679X.00024>
- FARREL, A.M.; KADOUS, K.; TOWRY, K.L. 2008. Contracting on contemporaneous vs. forward-looking measures: an experimental investigation. *Contemporary Accounting Research*, 25(3):773-802. <http://dx.doi.org/10.1506/car.25.3.5>
- FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G.; O'DONOGHUE, T. 2002. Time discounting and time preference: a critical review. *Journal of Economic Literature*, 40:351-401. <http://dx.doi.org/10.1257/002205102320161311>
- HESFORD, J.W.; LEE, S.; VAN DER STEDE, W.A.; YOUNG, S.M. 2007. Management accounting: a bibliographic study. In: C.S. CHAPMAN; A.G. HOPWOOD; M.D. SHIELDS, *Handbook of management accounting research*. Oxford, Elsevier, vol. 1, p. 3-26.
- JACOBSON, R.; AAKER, D. 1993. Myopic management behavior with efficient, but imperfect, financial markets. *Journal of Accounting and Economics*, 16:383-405. [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(93\)90033-C](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(93)90033-C)
- KUPFER, D. 1992. Padrões de concorrência e competitividade. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPEC, XX, Campos do Jordão, 1992. *Anais...* Campos do Jordão.
- LAVERTY, K.J. 2004. Managerial myopia or systemic short-termism? The importance of managerial systems in valuing the long-term. *Management Decision*, 42(8):949-962. <http://dx.doi.org/10.1108/00251740410555443>
- LAVERTY, K.J. 1996. Economic "short-termism": The debate, the unresolved issues, and the implications for management practice and research. *Academy of Management Review*, 21(3):825-860.
- LEWELLEN, W.; LODERER, C.; MARTIN, K. 1987. Executive compensation and executive incentive problems: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Economics*, 9:287-310. [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(87\)90009-7](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(87)90009-7)
- LOEWENSTEIN, G.F.; THALER, R.H. 1989. Anomalies: Intertemporal choices. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4):181-193.
- LUFT, J.; SHIELDS, M.D. 2003. Mapping management accounting: graphics and guidelines for theory-consistent empirical research. *Accounting, Organizations and Society*, 28:169-249. [http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682\(02\)00026-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682(02)00026-0)
- MARGINSON, D.; McAULAY, L. 2008. Exploring the debate on short-termism: a theoretical and empirical analysis. *Strategic Management Journal*, 29:273-292. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.657>
- MERCHANT, K.A. 1990. The effects of financial controls on data manipulation and management myopia. *Accounting, Organizations and Society*, 15(4):297-313. [http://dx.doi.org/10.1016/0361-3682\(90\)90021-L](http://dx.doi.org/10.1016/0361-3682(90)90021-L)
- MERCHANT, K.A.; BRUNS Jr., W.J. 1986. Measurements to cure management myopia. *Business Horizons*, 29:56-64. [http://dx.doi.org/10.1016/0007-6813\(86\)90009-1](http://dx.doi.org/10.1016/0007-6813(86)90009-1)
- NARAYANAN, M.P. 1985. Managerial incentives for short-term results. *The Journal of Finance*, 40(5):1469-1484. <http://dx.doi.org/10.2307/2328125>
- OHLSON, J.A. 1995. Earnings, book values, and dividends in equity valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11:661-687. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1911-3846.1995.tb00461.x>
- PORTER, M.E. 2004. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. Rio de Janeiro, Campus, 409 p.
- VAN DER STEDE, W.A. 2000. The relationship between two consequences of budgetary controls: Budgetary slack creation and managerial short-term orientation. *Accounting, Organizations and Society*, 25:609-622. [http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682\(99\)00058-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0361-3682(99)00058-6)

Submetido: 05/04/2010

Aceito: 23/08/2011

ANDSON BRAGA DE AGUIAR

Universidade de São Paulo
Departamento de Contabilidade e Atuária
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
Av. Prof. Luciano Gualberto, 908, Prédio FEA 3
05508-010, São Paulo, SP, Brasil