

DOI: <http://dx.doi.org/10.12660/gvcasosv10n1c2>

ATÉ QUE PONTO VALE A PENA TENTAR SALVAR O PRÓPRIO NEGÓCIO? O DILEMA ÉTICO DE UM CONTADOR

How far is it worth trying to save your own business? The ethical dilemma of an accountant

AUREA LOPES DA SILVA PAES – aureapaes@hotmail.com

Universidade do Estado do Rio de Janeiro – Rio de Janeiro, RJ, Brasil

THIAGO DIAS CORREA – thiago.dias.correa@gmail.com

Universidade do Estado do Rio de Janeiro – Rio de Janeiro, RJ, Brasil

RENATA GEORGIA MOTTA KURTZ – renatakurtz@gmail.com

Universidade do Estado do Rio de Janeiro – Rio de Janeiro, RJ, Brasil

LEONEL TRACTENBERG – ltractenberg@uerj.br

Universidade do Estado do Rio de Janeiro – Rio de Janeiro, RJ, Brasil

TANIA MARIA DE OLIVEIRA ALMEIDA GOUVEIA – almeida.tania@globo.com

Universidade do Estado do Rio de Janeiro e Escola Superior de Propaganda e Marketing – Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Submissão: 20/05/2019 | Aprovação: 22/02/2020

Resumo

O caso relata a situação vivida por um contador, dono de um pequeno escritório, e de seu filho, também contador, prestes a suceder o pai na direção do estabelecimento. O dilema ético acontece quando, a partir de uma grave crise financeira no estado do Rio de Janeiro, pai e filho enfrentam a perda de clientes e a consequente diminuição do faturamento, gerando o seguinte impasse: fechar o escritório, demitindo todos os dedicados funcionários, inclusive alguns mais velhos, que dependem totalmente do emprego para sobreviver; ou aceitar um cliente com padrões éticos questionáveis, mas que sustentaria a empresa.

Palavras-chave: Ética, ética profissional, código de ética profissional do contador, contabilidade.

Abstract

The case reports the situation experienced by an accountant, owner of a small office, and his son, also accountant, who is about to succeed his father in the running of the business. The ethical dilemma comes when, as a result of a serious financial crisis in the state of Rio de Janeiro, father and son face loss of clients and consequent decrease of billing, generating the following impasse: closing the office and dismissing all the dedicated employees – including some elder workers, who depend entirely on their job to survive – or accept a client with questionable ethical standards, but who would sustain the company.

Keywords: Ethics, professional ethics, accounting professional ethics code, accounting



Introdução

Jorge é dono de um escritório de contabilidade na cidade do Rio de Janeiro, com muitos anos de mercado. Ele se graduou como contador há mais de 30 anos e sempre quis ter seu próprio negócio, embora, no início da sua trajetória profissional, tenha trabalhado como funcionário de empresas do setor. Seu desejo de ter um escritório cresceu ao constatar a falta de ética profissional por parte de seus antigos patrões, mas as reviravoltas da vida futuramente o levariam a enfrentar dilemas que colocariam à prova suas próprias convicções éticas.

Jorge sempre teve uma vida muito simples. Seu pai era operário da construção civil e sua mãe era dona de casa. Apesar das restrições financeiras, seu pai nunca deixou faltar nada em casa. Oriundo do Nordeste, o pai de Jorge admirava a boa formação de seus superiores e passou a desejar o mesmo para o filho. Desse modo, sempre incentivado pelo pai, Jorge conseguiu aprovação no vestibular para Ciências Contábeis, área em que acreditava ser possível começar a trabalhar rapidamente, para ajudar no sustento na família.

Logo no início do curso, Jorge conseguiu estágio num escritório de contabilidade. Ele estava muito feliz com sua primeira oportunidade profissional e entregou ao pai o cheque com seu primeiro salário, como forma de agradecimento por todo o esforço em ajudá-lo. Com o passar do tempo, e muita dedicação, Jorge foi promovido e viu seu salário aumentar, contudo logo se deparou com um problema ético: seu chefe o obrigou a atestar como verdadeiros documentos que ele sabia serem falsos. Tendo aprendido em casa desde cedo a fazer “o bem e o que é certo”, com a educação rígida dos pais dentro da moral cristã, os quais lhe falavam que seu maior patrimônio é seu nome, sua palavra, imediatamente pediu demissão e continuou a carreira em outro escritório.

Mas os problemas se repetiam, pois Jorge era frequentemente impelido a cumprir determinações das quais discordava em termos éticos. Depois de muito refletir, e como, naquele momento, já tinha se graduado, resolveu que era hora de abrir seu próprio escritório. Para isso, precisaria de capital. Passou, então, a poupar grande parte do seu salário e, como ainda não era casado nem tinha filhos, se dedicava integralmente a esse projeto, trabalhando, por vezes, além do expediente normal, incluindo finais de semana e feriados.

Depois que conseguiu acumular algum dinheiro, Jorge tornou-se sócio em um escritório que já prestava serviços ao mercado havia algum tempo. Essa não era sua ideia inicial, mas, como ainda não se sentia seguro para abrir uma empresa sozinho, “do zero”, além do fato de que haveria apenas mais um sócio além dele, aceitou entrar no negócio. Estabeleceu, contudo, a condição de que houvesse a opção de compra do restante da sociedade quando tivesse capital suficiente. Assim, trabalhou ali durante vários anos, elevou a quantidade de clientes do escritório e conseguiu comprar a participação do outro sócio. Estava realizado! Afinal, todo o esforço que vinha fazendo desde o início da faculdade permitiu que alcançasse o grande objetivo de ter um escritório só seu, em que pudesse manter elevados os padrões éticos, como pré-requisito essencial para sua prosperidade e a dos clientes.

Jorge casou-se, teve um filho, ao qual deu o nome de Luiz, e continuou trabalhando duro. Seu escritório tinha potencial para captar mais clientes, mas ele preferia atender um número restrito, sempre de maneira personalizada e com proximidade. Quando percebia algum desvio ético ou a falta de comprometimento de um cliente, preferia abrir mão dele. Sua conduta sempre lhe trouxera reconhecimento: o respeito de seus colegas contadores, de clientes e funcionários, tendo até mesmo lhe proporcionado um prêmio do Conselho Regional de Contabilidade (CRC).

Com o passar dos anos, seu filho Luiz já crescido, vendo a experiência de sucesso do pai, se interessou pela área contábil. Jorge, muito orgulhoso por despertar tal interesse no filho, apoiou sua escolha pelo curso de Ciências Contábeis e quis prepará-lo para uma futura sucessão no escritório. O primeiro passo para tanto foi Luiz começar a trabalhar com o pai. Embora filho do dono, ele começou no escritório como estagiário, depois se tornou assistente contábil e posteriormente analista, tendo acompanhando a rotina de todos os departamentos. Foi ganhando experiência e, após quatro

anos de trabalho, passou a ser o gerente do escritório, reportando-se apenas a seu pai. Os dois sempre se deram muito bem, numa parceria que parecia ser bastante promissora, mesmo existindo diferenças na forma de trabalho de cada um. Jorge, muito mais conservador e idealista, nasceu numa época em que o mais importante era construir uma carreira estável, seguindo valores rígidos. Já Luiz, nascido na década de 1990, não tolerava ficar na mesma função por muito tempo e queria inovar a qualquer custo. Criticava a morosidade de seu pai para tomar decisões e resolver os problemas do escritório, o que sempre gerava discussões entre ambos.

Numa ocasião, querendo mudar o sistema informatizado que o escritório utilizava em sua escrita contábil, Luiz tentou passar por cima da autoridade do pai. Na opinião de Luiz, mesmo tendo a manutenção mais cara, o novo sistema agilizaria todo o processo, fazendo com que o serviço ficasse pronto mais rápido. Mas, para Jorge, a inovação só traria aborrecimentos, além de perda de dinheiro e de tempo, uma vez que todos os funcionários teriam que passar por treinamento para utilizá-la. O pai tomou a frente da situação e cancelou a compra do sistema. Interessado em aprimorar os processos da empresa, Luiz ficou muito incomodado ao ver sua iniciativa sendo rejeitada.

Em outra situação, ao atender a uma fiscalização do Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS), Luiz descobriu que algumas Guias de Informação e Apuração (GIAS) da empresa LTRK Ltda., sua cliente, foram entregues fora do prazo. Em função disso, o auditor fiscal iria lavrar um auto de infração de R\$ 50.000,00. Luiz sabia que o ônus desse problema seria do escritório, pois quem controlava os prazos de envio das GIAS era um de seus funcionários, e não a empresa-cliente. Assim, resolveu "negociar" com o fiscal, que, em troca de R\$ 3.000,00, não emitiu a multa. Jorge, ao descobrir tal negociação, ficou muito aborrecido. Ele, que nunca aceitou ou lançou mão de subterfúgios na gestão de seu negócio, viu seu filho – logo o seu filho! – se envolver num esquema antiético. Luiz, por outro lado, considerava ter feito a coisa certa. Não via nada de mais na forma como tudo fora resolvido. Afinal, isso já tinha acontecido com vários de seus amigos contadores... Ele tinha conseguido economizar R\$ 47.000,00 para o escritório, o que, em sua visão, era o mais importante.

Jorge e Luiz tiveram nova e acalorada discussão. Dessa vez, sobre os impactos do comportamento de Luiz para a sua promissora carreira. Jorge afirmava aquela atitude poderia trazer problemas para o filho junto ao Conselho Regional da categoria. Já Luiz afirmava que o Conselho tinha questões mais importantes para cuidar e que não estava interessado nele. Ao final da discussão, o pai resolveu que Luiz nunca mais atenderia a qualquer fiscalização, o que deixou o rapaz ainda mais contrariado. E o fez prometer que o padrão ético do escritório deveria ser mantido a todo custo, sob pena dele não vir a assumir sua direção.

Depois de algum tempo, o desempenho do escritório começou a sofrer um grande revés. O estado do Rio de Janeiro passava por grave crise econômica e financeira, e muitas empresas que faziam parte de sua carteira de clientes perderam seus contratos com o governo. Isso gerou, a princípio, diminuição das receitas e demissões internas nessas empresas. Na sequência, algumas delas encerraram suas atividades. O escritório, como era de se esperar, vinha sofrendo com a perda desses clientes.

Jorge, então, teve que considerar a possibilidade de demitir vários funcionários para conseguir suportar a fase tão complicada. Alguns deles já trabalhavam no escritório havia muitos anos, como a contadora Alice, que conhecia todos os clientes "como a palma da sua mão". Ela entendia todos os processos legais do escritório e respondia pela empresa na ausência de Jorge e seu filho. Alice, infelizmente, havia descoberto ter uma grave doença e, para se tratar, dependia do plano de saúde que o escritório pagava. "Sem este plano de saúde, eu já teria morrido há muito tempo", dizia ela. João também era um funcionário de confiança. Era responsável por todas as questões fiscais e comandava os empregados mais novos, ensinando todo o processo de escrita fiscal. Já tinha quase 60 anos e, dificilmente, conseguiria outro emprego caso fosse demitido.

Jorge quase não conseguia mais dormir por conta dessa situação. Estava prestes a se aposentar e temia perder todo o patrimônio que havia formado ao longo de uma vida de esforço e dedicação. Teria que adiar sua aposentadoria em face da daquela situação econômica degradante. Preocupava-se também com seus funcionários: o que seria deles se fossem demitidos?

O quadro piorou quando seu melhor cliente, que representava 50% de toda a receita do escritório, comunicou que fecharia as portas em três meses. Pediu ao escritório que fizesse todos os procedimentos legais para a baixa. Agradeceu por tantos anos de parceria e lamentou a situação, justificando que não estava mais conseguindo suportar toda a pressão financeira. Foi aí que a saúde de Jorge piorou (problemas cardíacos) e ele pediu que seu filho assumisse o comando do escritório até ele se recuperar ou aposentar de vez.

O dilema

Uma semana depois desse comunicado, Luiz recebeu uma ligação de um dos seus amigos de faculdade, contando que uma grande empresa do setor varejista de roupas estava à procura de um novo prestador de serviços de contabilidade. O amigo de Luiz, que sabia dos problemas financeiros que ele e seu pai vinham enfrentando, achou que seria interessante considerarem atender esse novo cliente. Tratava-se de uma empresa de grande porte, famosa no mercado de varejo e campeã de vendas no seu segmento, com mais de 15 filiais espalhadas por várias localidades do estado do Rio de Janeiro. E o valor dos honorários era muito bom!

Luiz resolveu marcar uma reunião com esse novo cliente potencial, mas foi sozinho conversar com os representantes da empresa. Seu interesse era aliviar o pai das preocupações. Jorge já não estava mais dormindo, só falava em adiar a aposentadoria, sonho tão almejado por tantos anos, e, além de tudo, estava com a saúde abalada, tendo que realizar vários exames cardiológicos. Fechar o escritório não estava nos planos de Luiz nesse momento, não se ele pudesse evitar!

Na reunião, os representantes da empresa revelaram várias coisas sobre seu negócio. Entre elas, que suas diversas lojas distribuídas pelo estado, na verdade, não eram filiais e, sim, empresas únicas, cujos sócios eram considerados seus "funcionários". Porém, esses "funcionários" não eram registrados em carteira. Os representantes alegaram que, com isso, conseguiam pagar menos tributos, uma vez que todas as empresas "filiais" estavam incluídas na tributação do Simples Nacional. Pagando menos tributos, a varejista conseguia crescer e dar oportunidade de trabalho para mais pessoas, acreditando que, desse modo, contribuía para a redução da desigualdade social. Os representantes também revelaram que os produtos vendidos vinham do Nordeste, e que nenhuma empresa fornecedora emitia nota fiscal, de modo que não havia motivos para se preocupar, pois o governo "nunca ficaria sabendo". Suas receitas eram subfaturadas e equivaliam a apenas 30% do faturamento real. Todas as empresas parceiras procediam da mesma forma, e eles não viam motivos para fazer diferente. Justificaram tudo isso dizendo que o dinheiro pago em tributos não era empregado em benefícios para a sociedade, como deveria ser.

Luiz saiu da reunião feliz e, ao mesmo tempo, apreensivo. Feliz porque os representantes da empresa estavam dispostos a fechar o contrato de prestação de serviços contábeis ainda naquela semana. Apreensivo por conhecer seu pai e saber que ele não veria com bons olhos aquele tipo de cliente. Também havia outro problema a ser considerado: o escritório tinha recebido recentemente a visita de um fiscal do CRC e, durante a fiscalização, assuntos pertinentes ao Código de Ética Profissional do Contador (CEPC) haviam sido discutidos e esclarecidos. O fiscal, muito amigo de seu pai, entregou uma versão do CEPC, cujas informações Luiz passou dias analisando. Ele estava inquieto devido à sua responsabilidade civil e penal com o possível novo cliente. E, além de tudo, uma coisa não saía da sua cabeça: a confiança que o pai depositava nele como seu substituto na condução dos negócios do escritório.

Para decidir se atenderia ou não a empresa varejista, Luiz marcou uma reunião com Jorge e expôs seus argumentos:

- Aquela era a única chance de o escritório continuar funcionando, não demitindo todos os funcionários. Os três meses de aviso prévio dados pelo principal cliente já estavam se esgotando, e, depois do pagamento da última mensalidade, não haveria mais dinheiro para manter a estrutura operando.
- Apesar de reconhecer que, em termos éticos, aquela não era a situação ideal, julgava que “era assim que o mundo funcionava”. O idealismo do pai não garantia a continuidade da empresa e, conseqüentemente, dos empregos que ela gerava.
- Os honorários pagos pelo novo cliente seriam suficientes para suprir todas as necessidades financeiras do escritório, e mais até. O valor, maior que todas as perdas que o escritório tinha sofrido nos últimos tempos, não só reequilibraria as finanças como impulsionaria os negócios para um novo patamar.
- Com os problemas financeiros sanados, as preocupações do pai seriam atenuadas, ele poderia se aposentar com tranquilidade e cumprir com a promessa que já havia feito para a mãe: fazer aquela viagem tão sonhada para a Europa, passando alguns meses só curtindo a vida.
- O pai, em breve, não estaria comandando mais o escritório, e ele, Luiz, é que assumiria tudo. Então, seu pai não deveria mais sofrer tanto.

Ouvindo os argumentos de Luiz, iniciou-se nova discussão entre eles. Jorge expôs claramente todas as suas angústias: ele se preocupava muito com as implicações legais e profissionais que Luiz estaria assumindo ao assinar peças contábeis que não representariam a verdadeira situação desse possível cliente. Em alguns meses, Jorge poderia estar se aposentando, mas seu filho Luiz ainda estava em início de carreira como gestor de um escritório. Iniciá-la dessa forma não seria uma boa estratégia profissional. E ainda existiam as possíveis implicações civis e penais.

Luiz ouviu os argumentos do pai e tentou, em vão, contra-argumentar. Eles finalizaram a reunião, mas nada ficou decidido. No dia seguinte, Luiz teria que encarar o dilema: aceitaria o novo cliente, traíndo as convicções éticas do pai? Arriscaria a reputação da empresa e a integridade da sua profissão para salvar o escritório, os empregos daqueles que se dedicaram durante anos a seu pai, além da própria aposentadoria dele? Ou seguiria cumprindo a promessa feita ao pai, não aceitando o novo cliente, mantendo, dessa forma, a ética profissional, mas arriscando falir o escritório e demitir todos os funcionários, além de prejudicar a aposentadoria do pai, e possivelmente abalando ainda mais sua saúde?