

**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS – CCSA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

**MARTA CRISTINA PELUCIO GRECCO**

**O EFEITO DA CONVERGÊNCIA BRASILEIRA ÀS IFRS NO  
GERENCIAMENTO DE RESULTADOS DAS EMPRESAS  
ABERTAS BRASILEIRAS NÃO FINANCEIRAS**

**São Paulo  
2013**

**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS – CCSA**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

**MARTA CRISTINA PELUCIO GRECCO**

**O EFEITO DA CONVERGÊNCIA BRASILEIRA ÀS IFRS NO  
GERENCIAMENTO DE RESULTADOS DAS EMPRESAS ABERTAS  
BRASILEIRAS NÃO FINANCEIRAS**

Tese apresentada à Universidade Presbiteriana Mackenzie, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutora em Administração de Empresas.

**Orientador: Prof. Dr. Emerson Fernandes Marçal**

**São Paulo**

**2013**

G789e Grecco, Marta Cristina Pelucio

O efeito da convergência brasileira às IFRS no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras / Marta Cristina Pelucio Grecco - 2013.  
133f.: il., 30 cm

Tese (Doutorado em Administração de Empresas) –  
Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2013.  
Orientação: Prof. Dr. Emerson Fernandes Marçal  
Bibliografia: f. 108-123

1. Gerenciamento de resultados. 2. Apropriações discricionárias. 3. IFRS. 4. Práticas contábeis. 5. Brasil. 6. Auditoria. 7. Governança corporativa. 8. Setores econômicos regulados. I. Título.

CDD 657

**Reitor da Universidade Presbiteriana Mackenzie  
Prof. Dr. Benedito Guimarães Aguiar Neto**

**Decano de Pesquisa e Pós-Graduação  
Prof. Dr. Moisés Ari Zilber**

**Coordenadora de Pós-Graduação  
Prof.<sup>a</sup> Dra. Diana Luz Pessoa de Barros**

**Diretor do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas  
Prof. Dr. Sérgio Lex**

**Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Administração de  
Empresas  
Prof.<sup>a</sup> Dra. Darcy Mitiko Mori Hanashiro**

Dedico este trabalho à minha  
mamãe (Nair) e ao meu papai  
(Euroclito), pela vida que me  
deram e por me alimentarem de  
amor desde sempre. Espero poder  
sempre retribuir esse valioso  
presente que é viver, sendo feliz e  
transmitindo-lhes essa felicidade.  
Amo muito vocês!

## **Agradecimentos**

Agradeço ao apoio financeiro da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior), por meio da bolsa de estudos no exterior para realizar atividades de estágio doutoral na Universidad de Salamanca na Espanha. Este estágio foi realizado em missão de estudo integrante do Projeto CAPES/DGU 270/12 liderado pela Profa. Dra. Maria Thereza Pompa Antunes, minha amiga, a quem ofereço meu sincero agradecimento por todo apoio e conhecimentos transmitidos.

Agradeço à Universidade Presbiteriana Mackenzie, por meio do diretor do CCSA, Prof. Dr. Sergio Lex, pelo apoio institucional oferecido por meio da licença remunerada no período de estágio doutoral no exterior.

Agradeço à Profa. Dra. Isabel Gallego Alvarez pelo acompanhamento do estágio doutoral na Universidad de Salamanca e pelo apoio oferecido em seu país durante a minha estadia. Ao Prof. Dr. Henrique Formigoni, meu amigo, agradeço pelos conhecimentos compartilhados, em especial, nos momentos em que tivemos a oportunidade de desenvolvimento de trabalhos acadêmicos na Universidad de Salamanca em conjunto com a Profa. Dra. Isabel Gallego Alvarez.

Agradeço à dedicação do Thiago Raimondi pelo apoio na elaboração da base de dados deste trabalho e também da ajuda na execução desta atividade da Stephanie Moura, do Everton Brenner e do meu filhote Diego.

Agradeço ao apoio psicológico, técnico e profissional da minha sócia na Praesum Contabilidade Internacional, minha amiga e quase irmã, Cecília Moraes Santostaso Geron, pela tolerância em meu período de ausência e por sempre compartilhar sua mente brilhante comigo.

Agradeço ao Adriano Pires, à Patrícia Zanesco, à Rosana Kawauche e à Wanda Lamezi pelo apoio na Praesum durante a minha ausência.

Agradeço ao amigo Octávio Ribeiro Mendonça Neto pelas valiosas dicas acadêmicas, profissionais e culturais.

Agradeço à minha irmã (Márcia) e meu irmão (Marcelo) por sempre me fazerem acreditar no meu potencial. Obrigada pelo apoio moral e também financeiro quando necessário, desde o princípio. Amo vocês!

Aos grandes amores da minha vida, Gerson, Luca e Diego, eu agradeço pela linda família que temos, pelo amor e pelos incontáveis momentos de alegria que compartilhamos. Amo muito vocês!

Es una fiesta para los ojos y para el espíritu  
Ver la ciudad como poso del cielo en la tierra de las aguas del Tormes

*Salamanca, Salamanca  
renaciente maravilla  
académica palanca  
de mi visión de Castilla  
Oro en sillares de soto  
en las riberas del Tormes;  
del viejo saber remoto  
guarda recuerdos conformes.  
Hechizo salmanticense  
de pedantesca dulzura;  
gramática del Broncense,  
florón de literatura.  
¡Ay mi Castilla latina  
con raíz gramatical,  
ay tierra que se declina  
por luz sobrenatural!*

**Miguel de Unamuno**

## RESUMO

O objetivo geral deste trabalho foi avaliar se as mudanças nas práticas contábeis trouxeram redução no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras, ocasionando uma melhoria na qualidade da informação contábil. Foi utilizada uma amostra composta por companhias abertas brasileiras não financeiras (361 empresas). Os dados foram coletados no sítio da CVM ou no sítio das próprias empresas, quando necessário. Para mensurar o gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias foram aplicados os Modelos Jones e KS, incluindo as variações internacionalmente utilizadas destes modelos e com uso de equações polinomiais. Foi utilizada uma modelagem desenvolvida neste trabalho para observar o efeito das IFRS no gerenciamento de resultados das empresas, nos períodos *Full-IFRS* e *Híbrido*, e dos efeitos restritivos de auditoria por *Big Four*, governança corporativa e ambiente regulatório. Foram considerados como apropriações discricionárias, os resíduos dos modelos de gerenciamento de resultados que apresentaram melhores informações conforme resultados estatísticos: Modelo Jones polinomial; Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) polinomial original e com omissão de contas a receber; Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) polinomial com omissão da variação de contas a receber e com inclusão do ROA; e Modelo KS polinomial. Foram encontradas evidências de que a convergência às IFRS teve efeito restritivo no gerenciamento de resultados no Brasil após a implantação completa das IFRS. Entre os fatores restritivos ao gerenciamento de resultados estudados, auditoria por *Big Four*, governança corporativa e ambiente regulatório, notou-se que o mais efetivo é o ambiente regulatório. As entidades cujo setor é regulado por uma agência regulatória além da CVM, apresentam menores níveis de gerenciamento de resultados que as demais. Notou-se também que quanto maior a empresa menor o nível de gerenciamento de resultados. Ressalta-se que o processo de convergência às IFRS no Brasil ainda é recente, desta forma, este trabalho foi limitado ao curto período de vigência destas normas. Considerando-se esta limitação, sugere-se que sejam efetuadas mais pesquisas para analisar o gerenciamento de resultados na Era IFRS no Brasil em períodos posteriores, para validação dos resultados obtidos por este trabalho, com manutenção da redução do uso de apropriações discricionárias à luz das IFRS no Brasil.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados; Apropriações Discricionárias; IFRS; Práticas contábeis; Brasil; Auditoria; Governança Corporativa; Setores Econômicos Regulados.



## **ABSTRACT**

The aim of this study was to evaluate whether changes in accounting practices brought reduction in earnings management of listed Brazilian non-financial companies, resulting in improvement of quality in accounting information. A sample of non-financial Brazilian companies (361 firms) was used. Data were collected at the website of the CVM or at the website of the companies, when necessary. To measure earnings management through discretionary accruals Jones Model and KS Model were applied, including the internationally used variations of these models and the use of polynomial equations. A model developed in this study was used to observe the effect of IFRS on earnings management of firms in periods Full-IFRS and Hybrid, and the restrictive effects of Big Four audit, corporate governance and regulatory environment. The results of earnings management were considered through discretionary accruals obtained by residues of the models that had better information as statistical results: Model Jones polynomial; Modified Jones Model by Kothari, Leone and Wasley (2005) original polynomial and omitting accounts receivable; Modified Jones Model by Teoh, Welch and Wong (1998) with the omission of the polynomial variation of accounts receivable and inclusion of ROA; and Model KS polynomial. Evidence was found that convergence to IFRS had a restrictive effect on earnings management in Brazil after the complete implementation of IFRS. Among the factors constraining earnings management studied by Big Four audit, corporate governance and regulatory environment, it was noted that the most effective is the regulatory environment. Entities, whose industry is regulated by a regulatory agency in addition to the CVM, have lower levels of earnings management than the others. It was also noted that the larger the company the lower is the level of earnings management. It is noteworthy that the process of convergence to IFRS in Brazil is recent, this way, this work was limited to short coverage periods of these standards. Given this limitation, it is suggested that more research would be conducted to examine earnings management in IFRS in Brazil in later periods, to validate the results obtained by this work, maintaining the reduced use of discretionary appropriations in light of IFRS in Brazil.

**Keywords:** Earnings Management; Discretionary Accruals; IFRS; Accounting Practices; Brazil; Auditory; Corporate Governance; Economic Regulated Sectors.

## SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS .....	12
LISTAS DE TABELAS, QUADROS, FIGURAS E GRÁFICOS .....	14
1 INTRODUÇÃO .....	16
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DA PESQUISA .....	16
1.2 QUESTÃO DE PESQUISA .....	19
1.3 OBJETIVOS .....	19
1.4 JUSTIFICATIVA .....	20
1.5 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA .....	21
1.6 CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA .....	21
2 REFERENCIAL TEÓRICO E DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES DE PESQUISA .....	23
2.1 O PAPEL DA CONTABILIDADE NA REDUÇÃO DA ASSIMETRIA INFORMACIONAL.....	23
2.1.1 O PROCESSO CONTÁBIL E O REGIME DE COMPETÊNCIA .....	25
2.1.2 CONSERVADORISMO.....	28
2.2 INFLUÊNCIAS DO GESTOR NA ELABORAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS .....	30
2.2.1 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS .....	32
2.2.1.1 MOTIVADORES AO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	32
2.2.1.2 ESTUDOS PARA DETECTAÇÃO DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	34
2.2.1.2.1 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE QUALIDADE DAS APROPRIAÇÕES E DE APROPRIAÇÕES DISCRICIONÁRIAS .....	36
2.2.1.2.2 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE APROPRIAÇÕES ESPECÍFICAS.....	41
2.2.1.2.3 OUTROS ESTUDOS DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	42
2.3 PRÁTICAS CONTÁBEIS INTERNACIONAIS E BRASILEIRAS.....	44
2.3.1 A IMPORTÂNCIA DAS IFRS.....	44
2.3.2 A CONVERGÊNCIA BRASILEIRA ÀS IFRS .....	49
2.3.2.1 ALTERAÇÕES NAS PRÁTICAS CONTÁBEIS BRASILEIRAS DO PERÍODO PRÉ-IFRS PARA O PERÍODO HÍBRIDO .....	52
2.3.2.2 ALTERAÇÕES NAS PRÁTICAS CONTÁBEIS BRASILEIRAS DO PERÍODO HÍBRIDO PARA O PERÍODO <i>FULL</i> -IFRS .....	56
2.4 FATORES RESTRITIVOS AO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS .....	59
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	63
3.1 NATUREZA DA PESQUISA .....	63

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA .....	63
3.3 COLETA DE DADOS .....	66
3.4 DEFINIÇÃO OPERACIONAL.....	67
3.4.1 MODELOS EMPÍRICOS DE DETERMINAÇÃO DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE APROPRIAÇÕES DISCRICIONÁRIAS.....	67
3.4.1.1 MODELOS PARA ESTIMAR AS APROPRIAÇÕES TOTAIS .....	68
3.4.1.2 MODELOS PARA MENSURAR AS QUALIDADE DAS APROPRIAÇÕES.....	69
3.4.1.3 MODELOS PARA ESTIMAR AS APROPRIAÇÕES DISCRICIONÁRIAS .....	70
3.4.2 MODELO PARA DETECTAR O EFEITO DAS IFRS NO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	78
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS .....	81
4.1 RESULTADOS OBTIDOS NA MENSURAÇÃO DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS.....	81
4.1 RESULTADOS OBTIDOS NA MENSURAÇÃO DO EFEITO DAS IFRS NO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS .....	101
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	106
REFERÊNCIAS.....	108
APÊNDICE A - Artigos de <i>earnings management</i> publicados em periódicos internacionais entre 2008 e 2012.....	124
APÊNDICE B - Artigos de gerenciamento de resultados publicados em periódicos nacionais entre 2008 e 2012.....	132

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

A – Ativos Totais.

AE - *accounting earnings* (resultado contábil).

BACEN – Banco Central do Brasil.

BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.

*Big Four* – Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, KPMG e PricewaterhouseCoopers.

BM&FBOVESPA – Bolsa de Valores e de Mercados Futuros do Brasil.

CA – Ativo circulante (*current asset*, em inglês).

Cash – Caixa e Equivalentes Caixa.

CAPM - *Capital Asset Pricing Model*.

CEO - *Chief Executive Officer* (presidente).

CF – resultado pelo regime de caixa ou caixa gerado.

CFC – Conselho Federal de Contabilidade.

CFO – *Chief Financial Officer*.

CI - *comprehensive income* (resultado abrangente).

CL – Passivo Circulante (*current liabilities*, em inglês).

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis.

CVM – Comissão de Valores Mobiliários.

DA – Apropriações Discricionárias.

Dep – Despesas com Depreciação e Amortização;

EM - *Earnings management* (gerenciamento de resultados).

EXP – Despesas (*expenses*, em inglês).

FASB – *Financial Accounting Standards Board*.

GAAP – *Generally Accepted Accounting Principles* (Princípios Contábeis Geralmente Aceitos).

GC – Governança Corporativa.

GPPE – Ativo imobilizado bruto *gross property, plant & equipment*, em inglês).

HIB – Período Híbrido, no qual as normas contábeis brasileiras estavam parcialmente convergidas às IFRS (anos de 2008 e 2009).

IAS - *International Accounting Standards*.

IASB - *International Accounting Standards Board*.

IASC - *International Accounting Standards Committee*.

IASCF – *International Accounting Standards Committee Foundation*.

IFRS - *International Financial Reporting Standards*.

INV – Estoques (*inventory*, em inglês).

IPO – *Initial Public Offering*.

IOSCO – *International Organization of Securities Commissions*.

NA – Apropriações Não Discricionárias.

OCA – Despesas antecipadas (*prepaid expenses*, em inglês).

OCI - *others comprehensive income* (outros resultados abrangentes).

PPE – Imobilizado (*property, plant & equipment*, em inglês).

Práticas contábeis do Período Pré-IFRS – Práticas contábeis brasileiras válidas até 2007.

Práticas contábeis do Período Híbrido – Práticas contábeis brasileiras válidas entre 2008 e 2009, parcialmente convergentes às IFRS.

Práticas contábeis do Período Full-IFRS – Práticas contábeis brasileiras válidas a partir de 2010.

REC – Contas a receber.

REV – Receitas (*revenue*, em inglês).

ROA - Retorno dos Ativos.

STD – Financiamentos e Empréstimo de Curto Prazo (*short term debt*, em inglês).

SOX - Lei *Sarbanes-Oxley*.

TA – ajustes das apropriações totais (diferença entre resultados pelo regime de caixa e de competência).

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*

USGAAP – *United States Generally Accepted Accounting Principles*.

## LISTAS DE TABELAS, QUADROS, FIGURAS E GRÁFICOS

### LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Perfil da Amostra por Setor	64
Tabela 2: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones - Equação (11)	82
Tabela 3: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones polinomial - Equação (11)	83
Tabela 4: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995) - Equação (13)	84
Tabela 5: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995) polinomial - Equação (13)	85
Tabela 6: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) - Equação (14)	86
Tabela 7: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) polinomial - Equação (14)	87
Tabela 8: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) com ROA - Equação (18)	88
Tabela 9: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) com ROA polinomial- Equação (18)	89
Tabela 10: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber - Equação (17)	90
Tabela 11: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber polinomial- Equação (17)	91
Tabela 12: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber e com ROA - Equação (19)	92
Tabela 13: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber e com ROA polinomial - Equação (19)	93
Tabela 14: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) - Equação (15)	94
Tabela 15: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) polinomial- Equação (15)	95
Tabela 16: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) sem variação de Contas a Receber- Equação (20)	96
Tabela 17: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) sem variação de Contas a Receber polinomial- Equação (20)	97
Tabela 18: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo KS - Equação (16)	98
Tabela 19: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo KS polinomial - Equação (16)	99
Tabela 20: Modelo de dados empilhados, de efeitos fixos ou efeitos aleatórios – Análises	102

Tabela 21: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo de Impacto das IFRS no Gerenciamento de Resultados	103
--	-----

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1: Pronunciamentos emitidos pelo CPC válidos a partir da 1ª Etapa e respectivos correlatos em IFRS	50
Quadro 2: Pronunciamentos emitidos pelo CPC válidos a partir da 2ª Etapa e respectivos correlatos em IFRS	51
Quadro 3: Interpretações emitidas pelo CPC e respectivos correlatos em IFRS	51
Quadro 4: Orientações emitidas pelo CPC	52
Quadro 5: Estudos publicados em periódicos internacionais com uso do Modelo Jones e suas modificações entre os anos de 2008 e 2012	74
Quadro 6: Estudos brasileiros com uso de apropriações discricionárias	76

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1: O Processo Contábil	25
Figura 2: Efeito da influência da normatização contábil sobre o conhecimento do investidor	31

## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1: Perfil da amostra por Setor Regulado	64
Gráfico 2: Perfil da Amostra por Governança Corporativa	65
Gráfico 3: Perfil da Amostra por Tipo de Auditoria	65
Gráfico 4: Perfil da Amostra por Origem do Controle Acionário	66
Gráfico 5: Perfil da Amostra por Adoção das IFRS pela Matriz	66

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DA PESQUISA

Quando o proprietário da empresa se afasta da gestão e delega a um administrador o poder de gerir sua empresa, surge o relacionamento de agência, no qual o proprietário ou investidor é o principal e o administrador é o agente, que é contratado para representar os interesses do principal. No entanto, os interesses do principal e do agente podem ser diferentes. O problema da agência é “a possibilidade de conflito de interesses entre os acionistas e os administradores de uma empresa” (ROSS, WESTERFIELD e JORDAN, 2008, p. 11).

Conforme Brealey, Myers e Allen (2008, p. 844-845) os problemas de agência são inevitáveis. No entanto, um sistema financeiro deve proteger os investidores de modo razoável, tentando manter a congruência entre os interesses dos gestores e dos investidores. Entre os mecanismos para controlar os problemas de agência se inclui: “requisitos de informações e de padrões contábeis que mantenham as empresas cotadas razoavelmente transparentes”.

Dessa forma, para o desenvolvimento de mercados financeiros é fundamental a proteção do investidor, a redução dos problemas de agência e a adoção de práticas contábeis com qualidade que assegure transparência das empresas listadas em bolsa.

As demonstrações contábeis fazem parte do conjunto de informações da empresa disponíveis aos investidores e contribuem com o equilíbrio da informação entre principal (investidores) e agente (gestores) (JENSEN; MECKILING, 1976).

Além dos conflitos de interesses existentes entre os gestores e os investidores, em uma empresa aberta destaca-se a assimetria informacional existente entre esses participantes. Os gestores detêm informações privilegiadas e que não são de domínio público e, portanto, não são acessíveis aos investidores. O objetivo das demonstrações contábeis é essencialmente de redução da assimetria de informação entre investidores e gestores (WATTS, 1977).

Adicionalmente, destaca-se a influência do gestor na elaboração das demonstrações contábeis. O processo de elaboração das demonstrações contábeis envolve uma série de estimativas e julgamentos da administração na interpretação das operações, e na escolha de práticas contábeis a serem adotadas.

Esse processo de escolha e julgamento por parte dos gestores influencia diretamente o valor contábil da empresa, evidenciado através das demonstrações contábeis. Se por um lado,



é necessário que o gestor faça escolhas, por outro, a preocupação do investidor é de que o gestor não utilize essa possibilidade de efetuar escolhas de forma oportuna, manipulando os resultados contábeis. A manipulação de forma intencional nos resultados é conhecida como gerenciamento de resultados.

Cabe ressaltar que o termo gerenciamento de resultados (em inglês: *earnings management*) apresenta diferentes definições (MARTINEZ, 2001). No entanto, para este trabalho será aplicado esse termo na existência de alteração intencional nos resultados por parte dos gestores.

Vale ressaltar também que gerenciamento de resultados não se trata de fraude, pois se refere às alterações intencionais dentro dos limites estabelecidos pela normatização contábil (MARTINEZ, 2001).

Muitos trabalhos têm sido desenvolvidos sobre gerenciamento de resultados, em especial nas últimas duas décadas, por exemplo, Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeney (1995), Kang e Sivaramakrishnan (1995), Teoh, Welch e Wong (1998), Dechow e Dichev (2002), Leuz, Nanda e Wysocki (2003), Kothari, Leone e Wasley (2005) e Ball e Shivakumar (2008).

O gerenciamento de resultados pode ser restringido por meio da normatização contábil, em particular pelos órgãos reguladores dos mercados de capitais, que visa garantir a qualidade e a comparabilidade da informação, bem como a transparência e a evidenciação da posição patrimonial e do desempenho da empresa. Quanto mais eficaz a normatização, menor será a possibilidade do gerenciamento de resultados, por meio de manipulação oportunista do gestor no processo de elaboração das demonstrações contábeis. Conseqüentemente, melhor será a qualidade da informação contábil.

Dessa forma, espera-se que quando ocorrem modificações na normatização contábil, haja uma melhoria na qualidade da informação contábil, com redução da possibilidade do gestor efetuar manipulação nos resultados.

Destaca-se também que além do órgão regulador dos mercados de capitais, existem outras agências reguladoras dependendo do setor de atividade que a entidade está inserida. As agências reguladoras brasileiras regulam e fiscalizam além da atividade econômica também normas contábeis.

Além do papel restritivo ao gerenciamento de resultados desempenhado pela normatização contábil, destaca-se a importância da auditoria independente. O auditor tem a

responsabilidade de verificar se a posição financeira e patrimonial divulgada por uma entidade está representada de forma fidedigna. Conforme Santos e Grateron (2003), “na visão dos usuários externos da informação contábil, e dos próprios clientes, a atuação do auditor é sinônimo de confiança e credibilidade”.

Ainda no sentido de restringir o gerenciamento de resultados e garantir a qualidade da informação contábil, destacam-se as boas práticas de governança corporativa. Segundo Almeida Santos, Verhagem e Bezerra (2011, p. 61), “empresas com maior grau de governança corporativa podem ter maior dificuldade de gerenciar seus resultados considerando que a assimetria de informação pode ser um contra incentivo para utilização deste mecanismo”.

No Brasil, como em diversos outros países, tem ocorrido uma significativa alteração na normatização contábil em decorrência do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade (IFRS - *International Financial Reporting Standards*), o que tem motivado acadêmicos e analistas de mercados a buscarem evidências da qualidade da informação contábil nessa nova era.

Vários estudos foram elaborados buscando analisar os impactos da adoção das IFRS. Parte deles analisa o impacto no mercado de capitais americano, em função da aceitação das demonstrações contábeis elaboradas em conformidade com as IFRS, em substituição às normas norte-americanas (USGAAP – *United States Generally Accepted Accounting Principles*) (por exemplo, MCENROE; SULLIVAN, 2011a; MCENROE; SULLIVAN, 2011b; DUH; HSU; ALVES, 2012; KIM; LI; LI, 2012) e parte analisa o efeito da adoção das IFRS ao redor do mundo (por exemplo, AUBERT; GRUDNITSKI, 2011; DURUKAN; OZKAN; DALKILIC, 2012; BISSESSUR; SANJAY, 2012; COTTER; TARCA; WEE, 2012; IATRIDIS, 2012a; MULLER; RIEDL; SELLHORN, 2012).

Alguns outros estudos focam a possível manipulação da informação contábil ou gerenciamento de resultados na era IFRS (por exemplo, AUBERT; GRUDNITSKI, 2012; BARTH et al., 2012; FERNANDES, 2011; IATRIDIS, 2012b; JEANJEAN; STOLOWY, 2008; LEVENTIS; DIMITROPOULOS; ANANDARAJAN, 2011; SHELTON; OWENS-JACKSON; ROBINSON, 2011; TSIPOURIDOU; SPATHIS, 2012; WANG; CAMPBELL, 2012; ZÉGHAL; CHTOUROU; SELLAMI, 2011).

Ressalta-se que o processo de convergência brasileiro de adoção das IFRS foi dividido em duas etapas distintas. A primeira etapa no ano de 2008, em que houve uma adoção parcial das IFRS, e uma segunda etapa no ano de 2010 em que houve a adoção total das IFRS.

Para efeito deste trabalho, as práticas contábeis foram separadas em três períodos distintos: Período Pré-IFRS, que se refere às práticas contábeis válidas até 2007, para identificar o período anterior ao processo de convergência, no qual a contabilidade societária brasileira era regida basicamente pelas normas locais preconizadas pela Lei 6.404/76; Período Híbrido, que se refere às práticas contábeis vigentes em 2008 e 2009, para identificação do período em que a contabilidade regida pela legislação brasileira vigente até 2007 sofreu influência das IFRS, através de adoção de partes da normatização internacional; e Período *Full*-IFRS, que se refere às práticas contábeis válidas a partir de 2010, para identificar o período de adoção total das IFRS no Brasil.

Foram encontrados alguns estudos do impacto da convergência das IFRS no Brasil (por exemplo, ALVES OLIVEIRA; LEMES, 2011; BARBOSA NETO; DIAS; PINHEIRO, 2009; DE SOUZA; BORBA; ZANDONAI, 2011; GUIMARÃES DOS SANTOS et al., 2011; MARTINS; BRASIL, 2008; MARTINS; PAULO, 2010). Algumas pesquisas brasileiras contemplaram a análise da transição de práticas brasileiras no conservadorismo contábil (LIMA, 2011; PELUCIO GRECCO; GERON; FORMIGONI, 2010; SANTOS, CALIXTO, 2010). No entanto, não foram localizados trabalhos que abordassem o gerenciamento de resultados após o início do processo de convergência.

## **1.2 QUESTÃO DE PESQUISA**

Diante do cenário apresentado, formulou-se a seguinte questão de pesquisa: Qual o efeito das mudanças nas práticas contábeis, em função do processo de convergência às IFRS, no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras não financeiras?

## **1.3 OBJETIVOS**

Dessa forma, o objetivo geral deste trabalho foi: avaliar se as mudanças nas práticas contábeis trouxeram redução no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras, ocasionando uma melhoria na qualidade da informação contábil.

Para responder ao objetivo geral foram delineados os seguintes objetivos específicos:

- Verificar se houve redução no gerenciamento de resultados contábeis das empresas abertas brasileiras não financeiras do período Pré-IFRS para o Período Híbrido;

- Verificar se houve redução no gerenciamento de resultados contábeis das empresas abertas brasileiras não financeiras do período Pré-IFRS para o Período *Full IFRS*;
- Verificar a influência da qualidade da auditoria independente como fator restritivo ao gerenciamento de resultados no Brasil;
- Verificar a influência do grau de governança corporativa na restrição ao gerenciamento de resultados no Brasil;
- Verificar a influência das agências reguladoras na restrição do gerenciamento de resultados no Brasil;
- Analisar se houve melhoria na qualidade da informação contábil no Brasil após a implantação das IFRS.

#### **1.4 JUSTIFICATIVA**

Segundo Hendriksen e Van Breda (1999, p. 160) devem ser consideradas as consequências sociais e econômicas da política contábil, pois, as decisões relativas a essa política devem causar efeitos sociais e econômicos, tais como: aprimoramento da informação contábil disponível; redução de custo na elaboração das demonstrações financeiras; e melhores decisões tomadas por parte dos usuários, no sentido de melhor alocação de recursos.

Por outro lado, Kothari (2001) acrescenta, com base na definição de eficiência de mercado de Fama (1970, 1991), no qual os preços das ações refletem todas as informações disponíveis, que os preços dos títulos em si são influenciados por informações financeiras. Segundo o autor, isto explica o interesse de acadêmicos e de profissionais em contabilidade, bem como dos normatizadores na investigação da eficiência de mercado. Conclui Kothari (2001) que a eficiência de mercado tem uma importante implicação na profissão contábil.

Ball e Brown (1968) trazem à tona a importância da avaliação empírica dos números contábeis. Conforme Kothari (2001), as pesquisas empíricas de Ball e Brown (1968) e de Beaver (1968) deram início à teoria positiva da contabilidade. Afirma ainda Kothari (2001) que estas pesquisas foram impulsionadas por três grandes eventos em economia e finanças: a teoria de economia positiva; a hipótese de mercados eficientes e o CAPM - *Capital Asset Pricing Model*; e os estudos de eventos de Fama et. al. (1969).

Paralelamente ao desenvolvimento de estudos contábeis empíricos e normativos, ressalta-se a importância de pesquisas contábeis que levam em consideração o processo de convergência internacional das práticas contábeis que está ocorrendo em diversos países do mundo.

O processo de convergência às normas internacionais de contabilidade é composto por uma ampla complexidade de alterações nas práticas contábeis brasileiras. Espera-se que essas alterações tragam uma melhoria na qualidade da informação contábil. Justificam-se, assim, trabalhos que tragam evidências empíricas do efeito dessas modificações de práticas contábeis na qualidade da informação contábil e no conhecimento do investidor sobre a situação patrimonial e o desempenho das entidades.

### **1.5 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA**

Este trabalho tem como universo de pesquisa as companhias abertas brasileiras, pois se busca analisar a assimetria informacional existente entre investidores em mercados de capitais e gestores.

Segundo Zhao e Chen (2008), entre outros autores, para este trabalho serão excluídas as entidades financeiras e seguradoras, por apresentarem estruturas específicas de suas demonstrações contábeis, impossibilitando a aplicação de métricas de gerenciamento de resultados normalmente utilizados. Desta forma, esta pesquisa será limitada às companhias abertas brasileiras não financeiras.

O período de abrangência da pesquisa considera publicações de demonstrações contábeis das companhias abertas brasileiras baseadas nos três conjuntos de práticas contábeis a serem analisados: os períodos Pré-IFRS, Híbrido e *Full-IFRS*.

### **1.6 CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA**

As mudanças nas práticas contábeis brasileiras decorrentes do processo de convergência às IFRS é muito recente e poucos trabalhos foram desenvolvidos até agora. Busca-se, com essa pesquisa, contribuir para o conhecimento da relevância da nova normatização contábil sobre a qualidade das demonstrações contábeis disponibilizadas aos investidores no Brasil e seu efeito no gerenciamento de resultados.

Ressalta-se que a alteração que tem ocorrido na normatização contábil em diversos países do mundo, tem como objetivo o atendimento da qualidade contábil de comparabilidade, ou seja, tornar comparáveis as demonstrações contábeis para usuários externos à empresa, independente do país em que a empresa esteja localizada.

Na busca da comparabilidade das demonstrações contábeis, o caminho encontrado foi a unificação da normatização contábil com a disseminação de um mesmo conjunto de normas (IFRS), que está sendo implantando em diversos países do mundo. No entanto, as IFRS têm como característica básica a aplicação de conceitos em substituição às regras, o que tem causado desconforto no mercado quanto à possibilidade de manipulação de resultados.

Espera-se, desta forma, que essa pesquisa contribua também com informações relevantes: aos analistas de mercado e a sociedade como um todo, sobre a qualidade da informação das demonstrações contábeis após a aplicação das IFRS no Brasil; aos órgãos que emitem normas e que regulam os negócios no Brasil, sobre a eficiência da normatização contábil na restrição do gerenciamento de resultados; e junto à academia, no desenvolvimento de pesquisas que objetivam analisar a qualidade da informação contábil e seus reflexos na área de Finanças.

Na última década houve um crescente investimento estrangeiro direto nos países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), o que justifica a importância de trabalhos que busquem medir a qualidade da informação contábil nestes países. No ano de 2012, 20% dos investimentos estrangeiros foram direcionados aos países do BRICS, sendo que, 25% destes, destinados ao Brasil (UNCTAD, 2013).

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO E DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES DE PESQUISA**

### **2.1 O PAPEL DA CONTABILIDADE NA REDUÇÃO DA ASSIMETRIA INFORMACIONAL**

Leland e Pyle (1977) afirmam que numerosos mercados são caracterizados pelas diferenças de informações existentes entre os compradores e os vendedores e que os mercados financeiros apresentam um alto nível de assimetria de informação, sendo que os administradores possuem informação privilegiada a respeito dos seus projetos.

Além da assimetria informacional existente no mercado financeiro, destaca-se o conflito de interesses existente entre investidores e gestores. O gestor detém informações privilegiadas e é contratado para representar os interesses do investidor, enquanto o gestor tem interesses próprios, e nem sempre os interesses de ambos são congruentes.

A Teoria da Agência pode ser aplicada em diversas áreas de Finanças. Para mitigar o problema da agência, são analisados os impactos de conflitos entre: gestores e os detentores de direitos sobre a firma; e detentores de direitos sobre questões relacionadas aos níveis ótimos de investimento e riscos envolvidos e a estrutura ótima de capital. A teoria da agência também pode ser aplicada em diversas outras áreas, por exemplo, contabilidade, seguros e direitos de propriedade (COPELAND; WESTON; SHASTRI, 2005, p. 449-461).

A firma é uma “caixa preta” operando para maximização do lucro. É uma ficção legal composta por um complexo sistema de objetivos individuais conflitantes, que é balizado pelos contratos firmados entre os indivíduos participantes (JENSEN; MECKILING, 1976, p. 3).

Nas companhias abertas existe um problema de agência em especial, pois, o processo decisório está nas mãos dos gestores, cujos interesses não são idênticos aos dos investidores (detentores do capital) (JENSEN, 1998, p. 157).

O afastamento do proprietário (investidor) da gestão da empresa gera um conflito de interesses, pois os seus interesses pessoais não são necessariamente os mesmos dos gestores. Esse conflito ocasiona uma necessidade de monitoramento das ações dos gestores, o que leva a um custo de monitoramento, denominado custo de agência (JENSEN; MECKILING, 1976).

Outros fatores importantes também influenciam os custos de agência, e devem ser considerados na busca de resultados otimizados, tais como o tamanho e as características de cada empresa. Cada uma delas tem características específicas que devem ser analisadas individualmente para busca do melhor custo-benefício, quando considerados os custos de agência. São exemplos de características a serem analisadas: participações de mercado; comportamento gerencial; competitividade; incentivos fiscais na obtenção de créditos; efeitos das estruturas de capitais; e, obviamente, todos os riscos envolvidos nas definições de suas estruturas (JENSEN; MECKILING, 1976).

Quanto mais informação privilegiada, não disponível ao público através das demonstrações contábeis, o gestor detiver, maior será a assimetria informacional entre investidor e gestor.

Adicionalmente, quanto maior a influência do gestor no processo de elaboração das demonstrações contábeis, com o uso de informações privilegiadas, maior será a assimetria informacional e, conseqüentemente, menor será o conhecimento do investidor, através de informações públicas, particularmente com relação às demonstrações contábeis.

Com relação à informação contábil, afirmam Ross, Weterfield e Jordan (2008, p. 48): “um bom conhecimento prático das demonstrações financeiras é desejável simplesmente porque as demonstrações financeiras e os números originados delas são o meio primário de comunicação das informações financeiras, tanto dentro da empresa como fora dela”. Adicionalmente, complementam que “existem várias maneiras de utilizar as informações da demonstração financeira e muitos tipos diferentes de usuários. Essa diversidade revela que as informações da demonstração financeira tem um papel importante em muitos tipos de decisões”.

Por outro lado, segundo Brealey, Myers e Allen (2008, p. 274-280), o investidor que utiliza indicadores contábeis de desempenho deve estar atento aos vieses provindos das práticas contábeis. Conforme os autores, algumas alterações contábeis poderiam reduzir significativamente esses vieses transformando os indicadores, a partir das demonstrações contábeis, tornando-os muito mais confiáveis. Brealey, Myers e Allen (2008, p. 274-280) afirmam que uma simples mudança de utilização de depreciação linear para depreciação econômica seria eficaz para evitar distorções sistemáticas nas análises a partir de demonstrações contábeis.



### 2.1.1 O PROCESSO CONTÁBIL E O REGIME DE COMPETÊNCIA

O objetivo das demonstrações contábeis, conforme a Estrutura Conceitual do IASB - *International Accounting Standards Board* - “é fornecer informações sobre a posição financeira, o desempenho e as mudanças na posição financeira de uma entidade que sejam úteis para uma ampla variedade de usuários na tomada de decisões econômicas” (IASCF, 2010, p. 80).

O processo de elaboração das demonstrações contábeis engloba o reconhecimento, a mensuração e a divulgação dos elementos, explicitado na Figura 1. Os elementos (ativos, passivos, receitas e despesas) serão reconhecidos quando for provável que algum benefício econômico futuro associado a ele fluirá para a entidade, e quando seu custo ou valor possa ser mensurado de forma confiável (IASCF, 2010, p. 92).

A mensuração dos elementos das demonstrações contábeis é o processo de determinar os valores monetários pelos quais os elementos devem ser reconhecidos e evidenciados, o que envolve a seleção da base de mensuração específica, sendo que a mais comumente usada é custo histórico (IASCF, 2010, p. 95).

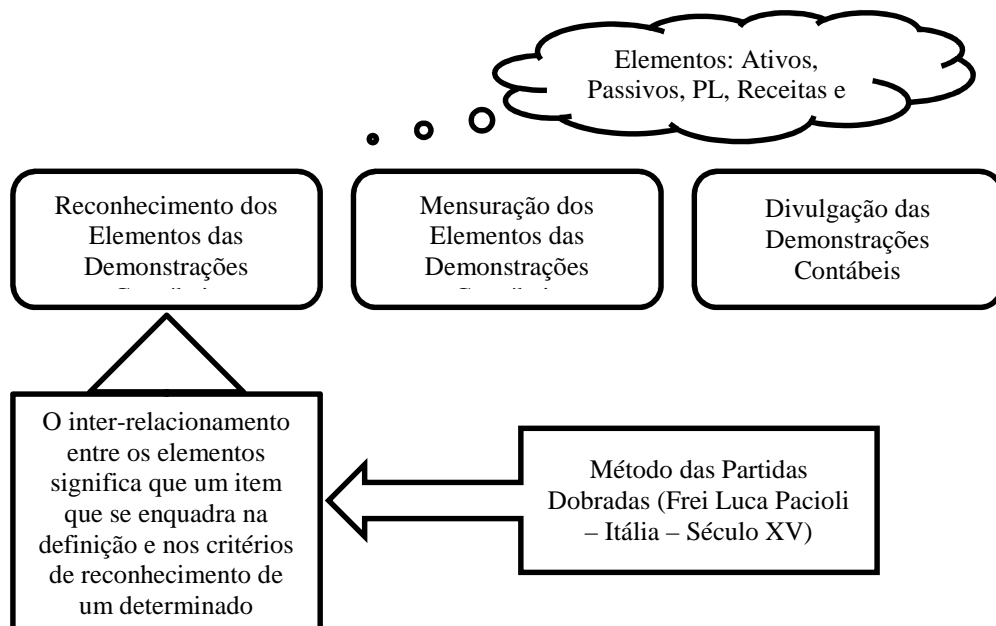


Figura 1: O Processo Contábil

As diversas formas de avaliação de ativos e passivos podem resultar em valores de lucros diferentes. A escolha da forma depende dos objetivos almejados, sendo que podem ser

utilizados valores de entradas, como o custo histórico, custo histórico corrigido e custo de reposição, ou valores de saídas como o valor realizável líquido ou valor corrente de venda.

Observe-se que o lucro pode ser medido em diferentes unidades: monetária e física. Com relação ao conceito de manutenção do capital financeiro, que é expresso em unidades monetárias, lucro representa o aumento do capital nominal do início do período.

Vale ressaltar que, dentro do conceito *all inclusive*, todas as diminuições e acréscimos de patrimônio líquido, que não são derivadas de transações de capital nem distribuição de dividendos, são reconhecidas no lucro do período. Mas, quando o modelo contábil adotado não for *all inclusive*, conforme preconizado pelo IFRS, outros resultados abrangentes são componentes do patrimônio líquido, e ajustes de exercícios anteriores são efetuados em lucros acumulados.

Desta forma, a definição de lucro como sendo o aumento de capital nominal do início do período, em conformidade com as normas internacionais de contabilidade atuais, refere-se ao lucro abrangente e não ao lucro líquido do exercício.

O resultado abrangente (em inglês: *comprehensive income*, CI) é composto, além do resultado contábil do exercício (em inglês: *accounting earnings*, AE), de outros ajustes (em inglês: *others comprehensive income*, OCI) efetuados diretamente no patrimônio líquido: variações na reserva de reavaliações; alguns ganhos e perdas atuariais; alguns ganhos e perdas derivados de conversão de demonstrações contábeis de operações no exterior; ganhos e perdas na remensuração de ativos financeiros disponíveis para venda; ajustes relativos à efetiva parcela de ganhos ou perdas de instrumentos de hedge em hedge de fluxo de caixa, conforme Equação 1.

$$CI = AE + OCI \quad (1)$$

Ressalta-se que o processo contábil tem, como base, duas premissas: (1) continuidade operacional – no qual se assume que a empresa continuará em operação num futuro previsível, e (2) regime de competência – as receitas e as despesas devem ser reconhecidas quando ocorrem, independentemente de sua realização financeira (ou seja, de que tenham sido recebidas ou pagas).

Para o devido confronto entre a geração de caixa e os desembolsos de operações individualizadas, a contabilidade adota o regime de competência para apuração dos resultados. A análise do desempenho de uma empresa, quando efetuada através do fluxo de caixa do

período, é prejudicada pela falta de confronto direto entre o desembolso efetuado e o caixa gerado pelas operações individualizadas.

O sucesso de uma empresa depende de sua capacidade de gerar entradas de caixa que superam os desembolsos, portanto, uma medida de desempenho da empresa poderia ser o fluxo de caixa realizado. No entanto, essa medida não é precisa para a medida de desempenho, pois a informação do caixa gerado em intervalos finitos não é necessariamente informativa (DECHOW, 1994).

Pelo regime de competência, as entradas geradas, independentemente do momento do recebimento, são reconhecidas no resultado como receitas do período. Esse reconhecimento é efetuado quando os critérios de reconhecimento de receita são atendidos, ou seja, quando o serviço é prestado ou o produto é vendido, e que exista a probabilidade de que benefícios econômicos fluirão para a entidade.

As despesas decorrentes do consumo de recursos na geração de receitas são confrontadas no mesmo momento em que as receitas correspondentes foram reconhecidas. Assim, o resultado apurado pelo regime de competência é mais preciso para a medida de desempenho, pois demonstra um confronto direto entre as receitas geradas e as despesas necessárias para sua realização.

Existem outros elementos que merecem ser abordados que afetam o resultado além das receitas e despesas, que são os ganhos e perdas. Pelas normas internacionais de contabilidade, alguns ganhos ou perdas são reconhecidos diretamente no resultado do exercício, por exemplo: perda no valor de recuperação de ativos e suas reversões (*impairment*); perda com ociosidade; ganhos ou perdas na valorização de ativos mensurados ao valor justo; e perda com estoques, cujo valor líquido de realização é inferior ao custo e sua reversão. No entanto, outros ganhos ou perdas são reconhecidos diretamente no patrimônio líquido, como outros resultados abrangentes, conforme já visto anteriormente.

O termo apropriações (em inglês: *accruals*) surge da diferença entre o reconhecimento de receitas e despesas entre os regimes de competência e de caixa. Dessa forma, no resultado contábil de uma empresa, que pode ser representado conforme a Equação 2, se espera que as apropriações sejam apenas um ajuste temporal entre o regime de competência e o de caixa (RAYBURN, 1986).

$$AE = CF - TA \tag{2}$$

Na qual:

AE = resultado contábil da empresa, conforme regime de competência;

CF = caixa gerado da empresa (equivalente ao resultado pelo regime de caixa);

TA = ajustes das apropriações totais.

Vale considerar que dentro do modelo preconizado pelo IFRS alguns ajustes são efetuados diretamente no patrimônio líquido, não sendo reconhecidos imediatamente no resultado do exercício. Alguns ganhos ou perdas, após transitarem pelo patrimônio líquido, são reconhecidos no resultado quando realizados, como é o caso de ajustes a valor presente de ativos financeiros disponíveis para venda. No entanto, alguns ganhos ou perdas quando realizados são reconhecidos no lucro ou prejuízo acumulado dentro do patrimônio líquido, nunca transitando pela conta de resultado, como é o caso da realização da reavaliação de ativos ou da realização do custo atribuído, quando a empresa efetuou a adoção inicial das IFRS.

### 2.1.2 CONSERVADORISMO

O conservadorismo contábil é definido como o reconhecimento antecipado de todas as perdas e o não reconhecimento antecipado de ganhos. Conforme Basu (1997), as más notícias são refletidas nos resultados mais rapidamente do que as boas notícias. O conservadorismo implica em diferentes sistemáticas requeridas para o reconhecimento de ganhos *versus* de perdas. (BASU, 1997; WATTS, 2002).

Conforme estudo desenvolvido por Watts (2002), o conservadorismo não somente tem sobrevivido por centenas de anos, como tem crescido nos últimos 30 anos.

Nos Estados Unidos, desde a década de 30, a contabilidade financeira tem enfatizado a demonstração do resultado do exercício, com correspondente ênfase no conservadorismo (BASU, 1997).

Conforme Watts (2002), embora aparentemente o FASB (*Financial Accounting Standards Board*) evite o conservadorismo, mudanças recentes no USGAAP (*United States Generally Accepted Accounting Principles*) quanto ao *impairment* do *goodwill* demonstram alteração no conservadorismo dos resultados.

Watts (2003a, p. 207) afirma que a eliminação bem sucedida do conservadorismo altera o comportamento gerencial e impõe custos significativos aos investidores e a economia em geral. Acrescenta Watts (2003a, p. 207) que pesquisadores e reguladores que propõem a

inclusão de fluxos de caixa futuros capitalizados não verificáveis em relatórios financeiros deveriam considerar os custos gerados por efeito de sua proposta sobre o comportamento gerencial.

Ressalta Watts (2003b, p. 287) que pesquisadores devem observar quais efeitos contábeis sobre o comportamento gerencial desempenham um papel central na evolução da contabilidade e relatórios financeiros. Ele complementa ainda que avaliar a relevância de um método de contabilidade para a decisão dos usuários das demonstrações financeiras requer avaliar as habilidades dos gestores de usar esse método para manipular os números contábeis e cometer fraudes.

Conforme pesquisa realizada por Watts (2003b, p. 287), conclui o autor que as evidências sobre o conservadorismo sugerem que verificabilidade assimétrica é crítica para restringir manipulação e fraude.

Cabe ressaltar que, tanto os estudos desenvolvidos por Basu (1997), quanto aqueles elaborados por Watts (2002, 2003a), tem como principal foco as práticas contábeis norte-americanas, normatizadas pelo FASB, e as evidências empíricas são direcionadas às empresas dos Estados Unidos.

Embora Lopes e Martins (2005) ressaltem que o conservadorismo apresenta-se em diferentes normatizações ao redor do mundo (FASB, IASB e normas brasileiras), o grau de conservadorismo é divergente em cada conjunto de práticas contábeis.

Conforme Coelho e Lima (2007), a regulamentação brasileira era enfática no estabelecimento do conservadorismo, mas, por outro lado, permitia o reconhecimento prematuro de receitas não realizadas, citando como exemplo, a reavaliação de ativos.

No entanto, mudanças significativas nas práticas contábeis brasileiras ocorreram a partir do ano de 2008, entre elas, a proibição da prática de reavaliação de ativos, o diferimento da apropriação de gastos de instalação e a antecipação de ganhos de instrumentos financeiros com marcação ao mercado.

Radebaugh e Gray (1997) elaboraram uma série de estudos para identificação do nível de conservadorismo em diferentes países, através da análise sociocultural, individualmente, e de grupos de países com características similares. Pelos estudos elaborados por Radebaugh e Gray (1997), o Brasil foi classificado entre os grupos mais conservadores e, conseqüentemente, era de se esperar que, ao migrar para padrões internacionais de contabilidade, o Brasil passasse a apresentar resultados contábeis menos conservadores do que os apresentados anteriormente.

Pesquisas preliminares da implantação da primeira fase do processo de convergência às normas internacionais no ano de 2008 não foram conclusivas com relação à expectativa de conservadorismo brasileiro apontado por Radebaugh e Gray (1997). Santos e Calixto (2010) confirmaram a hipótese de Radebaugh e Gray (1997) de que as normas brasileiras estariam entre as mais conservadoras. No entanto, Pelucio Grecco, Geron e Formigoni (2010) concluíram que o índice de conservadorismo das empresas brasileiras aumentou, apontando um efeito contrário ao esperado.

Não se pode deixar de considerar a grande influência que a legislação tributária sempre teve sobre a contabilidade brasileira, o que pode ser uma explicação lógica para a busca de resultados menos conservadores, uma vez que, quanto maior o lucro apurado, maior o valor dos impostos devidos.

Vale ressaltar que o conservadorismo aparece explicitamente na literatura de teoria da contabilidade, como um atributo necessário, o que não ocorre na estrutura conceitual do IASB. No entanto, percebe-se que nas normas internacionais existem várias interpretações de transações, nas quais se pode detectar a tendência conservadora do IASB. Por exemplo: na definição de contingências, que são aquelas que não são reconhecidas contabilmente, um ativo provável é considerado como contingente, porém, uma obrigação provável não é contingente e deve ser reconhecida como provisão.

## **2.2 INFLUÊNCIAS DO GESTOR NA ELABORAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS E O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS**

Conforme determinação do IASB, a administração de uma entidade tem a responsabilidade principal pela elaboração e apresentação das demonstrações contábeis (IASCF, 2010, p. 79).

O gestor, na função de representante da administração da empresa, tem a responsabilidade pelas decisões do momento de reconhecimento dos elementos quando este envolve incerteza. O conceito de probabilidade no reconhecimento de benefícios econômicos futuros refere-se ao grau de incerteza de que estes benefícios fluirão para a entidade. As avaliações do nível de incerteza são feitas com base nas evidências disponíveis quando as demonstrações contábeis são preparadas (IASCF, 2010, p. 92-93).

Conforme Lambert, Leuz e Verrechia (2006, p. 29) as decisões da contabilidade de uma empresa e seu sistema de divulgação podem ter um potencial alcance, afetando as decisões de investidores e de credores. As decisões contábeis podem afetar ações gerenciais, bem como as ações dos concorrentes em potencial, autoridades reguladoras, entre outros.

Lambert, Leuz e Verrechia (2006) investigaram a influência da evidenciação da informação contábil no custo de capital das empresas. Com relação ao impacto das divulgações obrigatórias ou políticas contábeis no custo de capital das empresas, constataram que o aumento da qualidade das divulgações obrigatórias geralmente reduz o custo do capital para cada empresa na economia. No entanto, os benefícios de divulgações obrigatórias são provavelmente diferentes entre as empresas. Por exemplo, a divulgação obrigatória pode reduzir a covariância dos fluxos de caixa de uma empresa mais rapidamente do que para outras empresas.

A normatização contábil tem o objetivo de garantir a qualidade da informação contábil. Quanto maior a eficácia da normatização contábil, menor será a possibilidade de influência do gestor no processo de elaboração das demonstrações contábeis e melhor será a qualidade da informação contábil. Consequentemente, menor será a assimetria informacional entre agente e principal e, por fim, melhor será o conhecimento do investidor sobre a empresa. A Figura 2 demonstra a influência da normatização contábil na redução da assimetria informacional e, no conhecimento do investidor.

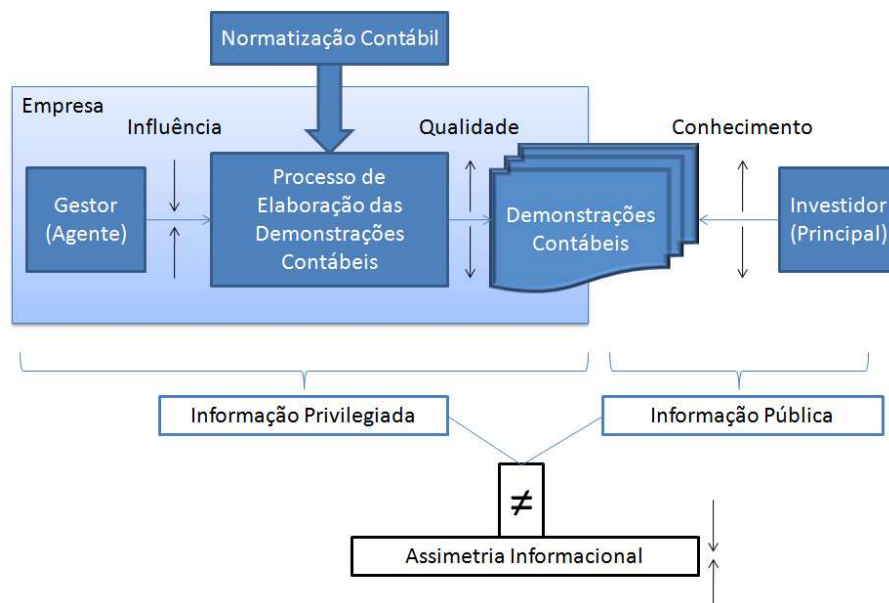


Figura 2: Efeito da influência da normatização contábil sobre o conhecimento do investidor

## 2.2.1 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

### 2.2.1.1 MOTIVADORES AO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Conforme Degeorge, Patel e Zeckhauser (1999), “os executivos têm o incentivo e a capacidade de gerir resultados. Não é surpreendente que a imprensa popular frequentemente descreve o gerenciamento de resultados nas empresas envolvidas, por vezes referindo como manipulação”.

Se por um lado, no processo de elaboração das demonstrações contábeis são necessários julgamentos por parte da administração, o que possibilita o gerenciamento de resultados, por outro lado, a normatização contábil tem um importante papel na limitação da flexibilidade que é dada aos gestores.

Conforme afirma Paulo (2007, p. 45), “diante da possibilidade de desvio da realidade, uma das questões relevantes discutidas dentre os profissionais e órgãos reguladores da Contabilidade, é sobre os limites do julgamento dos gestores sobre os relatórios contábeis”.

A manipulação intencional das informações contábeis ocorre quando os gestores procuram enganar os investidores (WATTS; ZIMMERMAN, 1986). Conforme Christie e Zimmerman (1994) as escolhas dos gestores podem ser feitas de maneira eficiente, maximizando o valor da empresa, ou de forma intencional, privilegiando seus interesses próprios em detrimento dos interesses do investidor. Na prática é muito difícil detectar quando a escolha efetuada foi na busca de eficiência ou oportunista. Christie e Zimmerman (1994) encontraram evidências de que a depreciação, o método de valoração dos estoques e os créditos fiscais em investimentos são consistentes com o oportunismo contábil.

Hepworth (1953) elencou as principais técnicas contábeis da época que possibilitavam a suavização nos resultados (em inglês: *income smothering*): momento de reconhecimento de receitas; amortizações de intangíveis e diferidos; valoração dos estoques; imobilizados e suas depreciações; reservas; e despesas não recorrentes.

Existem diversos motivadores ao gerenciamento de resultados. A primeira motivação elencada por Hepworth (1953) foi com relação ao imposto sobre o lucro, ou seja, um primeiro motivo para se buscar uma suavização nos resultados deve-se ao fato do lucro ser tributado, então, os gestores buscariam essa suavização para evitar pagar altos tributos.



Ainda conforme Hepworth (1953), outro motivador menos tangível que o tributário, porém, talvez, o mais importante, é que flutuações nos resultados não são bem assimiladas pelos credores, pelos funcionários e pelos investidores. Desta forma, a busca de suavização nos resultados é motivada para garantir o capital da empresa. Causa um efeito de estabilidade que gera fluxo de dividendos estáveis e até mesmo um efeito na mente dos gestores de capacidade de manutenção do capital e de geração de lucros que leva inclusive a aumentos salariais.

O gerenciamento de resultados tem uma ligação direta com a psicologia das corporações, pois, conforme mencionado por Hepworth (1953), movimentos de acréscimos ou de decréscimos nos lucros causam, respectivamente, ondas de otimismo ou de pessimismo internamente nas empresas.

Healy (1985), Liberty e Zimmerman (1986) e Christie e Zimmerman (1994) destacaram como motivador aos gestores efetuarem gerenciamento de resultados quando suas remunerações são baseadas nos lucros. Tais gestores são remunerados em função do desempenho no resultado para garantir que seu objetivo seja a maximização do lucro. No entanto, o efeito adverso é que manipule o resultado para maximizar sua remuneração.

Outra motivação citada por Christie e Zimmerman (1994) refere-se àquelas empresas em que a rotatividade dos CEO (*Chief Executive Officer*) é efetuada com base no desempenho medido por meio dos resultados contábeis. Desta forma, para evitar demissões de CEO, esses gestores manipulam os resultados contábeis.

Elliott e Shaw (1988) elencaram como motivador a mudança de gestão. Um novo gestor pode tender a efetuar baixas de ativos relacionados aos projetos do antigo gestor, visando garantir a apuração de lucros contábeis futuros, o que é conhecido na linguagem dos negócios pelo termo “*big bath*”.

DeAngelo (1986) apresentou a hipótese de manipulação de resultados, por parte dos gestores, na busca de minimização do resultado em períodos anteriores a recompra de ações. A autora ressalta que o valor justo das ações para recompra estaria baseado no valor contábil, o que motivaria o gestor a manipular o resultado, minimizando o preço da recompra de ações.

Cahan (1992) indicou como motivação à manipulação de resultados as investigações antitrustes, pois os gestores tenderiam a minimizar os resultados e o desempenho das entidades para que seu conglomerado não fosse configurado como monopólio.

Conforme visto, nota-se que podem existir diversos motivadores para a manipulação dos resultados, quer seja para suavizar o resultado ao longo do tempo, evitando flutuações

(*income smothering*); para diminuir o resultado, por questões tributárias, questões legais ou de recompra de ações; para diminuir o resultado em um determinado momento, garantindo resultados futuros, normalmente vinculados à mudança de gestão (*big-bath*); ou ainda para aumentar o resultado para garantir a remuneração do gestor baseada em resultados.

Paulo (2007) ressalta ainda outros motivadores, tais como: evitar divulgações de perdas contábeis; ajustar resultados às previsões dos analistas financeiros; lançamento de títulos no mercado de capitais; cumprir exigências contratuais de dívidas (*debt covenants*) e renovação de contratos de financiamentos e/ou empréstimos.

O conhecimento das possíveis motivações em gerenciar os resultados é fundamental para elaboração de estudos que visam detectar se houve gerenciamento de resultados em determinadas situações.

### **2.2.1.2 ESTUDOS PARA DETECTAÇÃO DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS**

Conforme McNichols (2000, p. 313), os estudos de gerenciamento de resultados buscam compreender porque os gestores efetuam manipulações nos resultados (motivadores ao gerenciamento); como eles fazem o gerenciamento; e quais as consequências desse comportamento.

Matsumoto e Parreira (2007) buscaram identificar causas e consequências do gerenciamento de resultados tendo em vista os diversos usuários da informação contábil, a transparência nos relatórios e as regulamentações. Eles concluíram que o que leva os gestores a gerenciar os resultados está centrado na falta de alcance da normatização em todas as situações possíveis e na existência de incentivos econômico-financeiros que se pode obter com o gerenciamento. Como consequência, eles destacaram o impacto na decisão dos investidores em bolsa com o comprometimento das informações evidenciadas.

Degeorge, Patel e Zeckhauser (1999) dividiram o comportamento de gerenciamento de resultados em duas categorias: manipulações de resultados contábeis de decisões e operações já realizadas; e gerenciamento direto ou real, envolvendo estratégias de momento de investimentos, vendas, gastos e decisões financeiras.

O gerenciamento de resultados por meio de manipulação de atividades operacionais (gerenciamento direto ou real), não é um resultado fictício, tal como o ajuste intencional nas apropriações (manipulação de resultados). São operações reais realizadas pelos gestores que

buscam manipular o resultado em conformidade com sua intenção, por exemplo, através da venda de imobilizados.

Conforme Healy (1985) o gerenciamento de resultados, por meio de manipulação de resultados contábeis, pode ser efetuado por meio de apropriações contábeis ou de mudanças de políticas contábeis. No entanto, detectar se um gestor ou uma entidade efetuou manipulações nos resultados contábeis não é uma tarefa simples.

O gerenciamento de resultados por meio de apropriações contábeis está diretamente ligado à diferença entre os regimes de caixa e competência. McNichols (2000, p. 313) classificou os estudos em gerenciamento de resultados em três categorias: aqueles baseados nas apropriações discricionárias; aqueles baseados em apropriações específicas; e aqueles baseados na frequência de distribuição dos resultados.

Dechow e Dichev (2002) desenvolveram um modelo para detectar gerenciamento de resultados com base nas apropriações do capital de giro, que é conhecido na literatura internacional como uma medida da qualidade das apropriações. Desta forma, além das três categorias classificadas por McNichols (2000), essa categoria de estudo criada por Dechow e Dichev (2002) merece destaque.

Com relação aos trabalhos com base nas apropriações discricionárias, conforme Healy (1985) as apropriações não discricionárias referem-se àquelas exigidas pela norma contábil com relação à aplicação do regime de competência, tais como, contabilização de imobilizados e suas bases sistemáticas de depreciação, reconhecimento de estoques no ativo pelo custo ou mercado, dos dois o menor, até sua realização no resultado. As apropriações discricionárias, por sua vez, referem-se aos ajustes efetuados de forma intencional pelos gestores.

Nos estudos de gerenciamento de resultados por meio de apropriações contábeis, o cerne é a estimação do componente gerenciado (apropriações discricionárias), uma vez que os usuários externos somente tem acesso ao total de apropriações (soma das discricionárias e das não discricionárias) (KANG; SIVARAMAKRISHNAN, 1995).

Paulo (2007) destaca também a possibilidade de manipulações nas classificações dos elementos nas demonstrações contábeis. O gerenciamento de resultados por meio de classificações surge, por exemplo, quando um gestor precisa alcançar algum patamar de capital circulante líquido, e reclassifica algum item que deveria ser classificado como não circulante no circulante, com vistas a alcançar o objetivo almejado. Tal como as manipulações das apropriações, essa manipulação classificatória também é fictícia.

Rosa et al. (2010) efetuaram uma análise sob a perspectiva sociométrica e bibliométrica do tema gerenciamento de resultados no Brasil e concluíram que o tema está em ascensão quanto ao número de artigos publicados. No entanto, não existe uma consolidação no campo de produção científica, com relações pouco coesas e integradas, entre autores ou instituições.

Para uma melhor compreensão do atual estágio das pesquisas acadêmicas sobre gerenciamento de resultados, efetuou-se uma pesquisa bibliográfica no Portal da CAPES, com periódicos internacionais com JCR, entre os anos de 2008 e 2012. Foram encontrados 106 artigos sobre gerenciamento de resultados, sendo assim distribuídos por tipo de pesquisa efetuada: 64 sobre qualidade das apropriações e apropriações discricionárias; 21 com apropriações específicas; 10 teóricos; 11 demais tipos de pesquisas (por exemplo, distribuição de frequência de resultados e *survey*) (vide lista completa no Apêndice A). No mesmo período, em periódicos nacionais foram encontrados 21 artigos, assim distribuídos por tipo de pesquisa: 13 sobre qualidade das apropriações e apropriações discricionárias; 8 demais tipos de pesquisas (vide lista completa no Apêndice B).

#### **2.2.1.2.1 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE QUALIDADE DAS APROPRIAÇÕES E DE APROPRIAÇÕES DISCRICIONÁRIAS**

É comum pesquisadores usarem a medida de qualidade das apropriações e a de apropriações discricionárias conjuntamente para analisar o gerenciamento de resultados, por exemplo, Wang e Yung (2011), Bona-Sánchez, Pérez-Alemán e Santana-Martín, (2011). Desta forma, serão apresentadas a seguir as principais evidências empíricas do gerenciamento de resultados com essas duas medidas.

Cupertino e Martinez (2008) analisaram empresas abertas brasileiras entre 1995 e 2005, excluindo-se as financeiras e, evidenciaram que os níveis de apropriações servem como medida de manipulação de resultados e conseqüentemente como indício para orientação de potenciais auditorias.

Almeida et al. (2009) elaboraram um estudo com companhias abertas brasileiras listadas na BM&FBOVESPA entre os anos de 2000 e 2003, no qual buscavam avaliar a possibilidade de introdução dos “grupos estratégicos” como variável explicativa para a detecção de gerenciamento de resultados. Eles concluíram que os resultados indicavam a possibilidade de

existência de práticas heterogêneas de gerenciamento de resultados entre companhias do mesmo setor, sugerindo a análise por grupos estratégicos.

Existe uma ampla busca por evidências empíricas do relacionamento entre práticas de gerenciamento de resultados com diversos fatores, tais como: monitoramento, participação acionária e rotatividade de CEO e CFO (*Chief Financial Officer*) (por exemplo, JOUBER; FAKHFAKH, 2012; KANG; KILGORE; WRIGHT, 2011; AYERS; RAMALINGEGOWDA; YEUNG, 2011; HAZARIKA; KARPOFF; NAHATA, 2012); estrutura de diretoria e comitê de auditoria (por exemplo, GHOSH; MARRA; MOON, 2010); custo de capital e de dívida (por exemplo, RODRÍGUEZ-PÉREZ; VAN HEMMEN, 2010; COELHO; LOPES, 2007; NARDI et al.; 2009) e gerenciamento tributário (por exemplo, FORMIGONI; ANTUNES; PAULO, 2009; REZENDE; NAKAO, 2012). Destacam-se a seguir os principais achados nas evidências empíricas levantadas.

Jouber e Fakhfakh (2012) evidenciaram que o monitoramento independente e institucional dos investidores e a participação acionária do presidente (CEO) são determinantes no gerenciamento de resultados em estudo efetuado na França e Canadá. No entanto, tamanho e composição da diretoria e estrutura da empresa demonstraram-se neutras. Kang, Kilgore e Wright (2011) também encontraram associação significativa entre monitoramento independente e baixo gerenciamento de resultados em entidades australianas. No entanto, Ayers, Ramalingegowda e Yeung (2011) encontraram evidências de que o impacto do monitoramento no gerenciamento de resultados depende da localização, sendo mais eficiente quando efetuado localmente, com análise em empresas norte-americanas.

Com relação à rotatividade do presidente, Hazarika, Karpoff e Nahata (2012) encontraram evidências em empresas estadunidenses que o gerenciamento de resultados está fortemente associado à rotatividade forçada, o que não ocorre quando se trata de rotatividade voluntária.

Wilson e Wu (2011), com análise efetuada em entidades australianas, encontraram evidências de que o gerenciamento de resultados está significativamente relacionado aos erros de previsões dos analistas. Eles encontraram evidências, no entanto, de que a nomeação do CEO no período torna a previsão dos analistas mais precisa. Contrariamente, Wilson e Wang (2010) não encontraram evidências de que a nomeação do CEO estivesse significativamente relacionada à restrição de gerenciamento de resultados também de entidades australianas, somente quando associado à troca do diretor financeiro (CFO).

Adicionalmente Jiang, Petroni e Wang (2010) encontraram evidências em empresas americanas de que a magnitude das apropriações e a probabilidade de acerto das previsões dos analistas são mais sensíveis aos incentivos dos CFO dos que dos CEO.

Ghosh, Marra e Moon (2010) não encontraram evidências de que a estrutura da diretoria e do comitê de auditoria tenham influência sobre o gerenciamento de resultados, bem como não evidenciaram queda do gerenciamento de resultados associado à SOX (Lei *Sarbanes-Oxley*) em empresas norte-americanas.

Rodríguez-Pérez e van Hemmen (2010) demonstraram que acréscimos marginais nas dívidas de empresas espanholas produzem incentivo aos gestores para manipulação dos resultados, ao contrário do resultado obtido por Coelho e Lopes (2007) com empresas abertas brasileiras entre os anos de 1995 e 2003, onde não encontraram evidências de relacionamento entre o gerenciamento de resultados e o grau de endividamento dessas empresas.

Com relação ao custo da dívida e de capital próprio, Nardi et al. (2009) efetuaram um estudo com empresas abertas brasileiras entre os anos de 2004 e 2006 e verificaram uma relação positiva entre o gerenciamento de resultados contábeis e custo da dívida, no entanto, não foi possível verificar qualquer relação entre o gerenciamento de resultados e o custo de capital próprio. Adicionalmente, Nardi e Nakao (2009), com uma amostra de empresas abertas brasileiras entre os anos de 1996 a 2007, também concluíram que há uma relação positiva entre o gerenciamento de resultados e o custo de dívida.

Nguyen e Xu (2010) analisaram empresas americanas com diferentes estruturas acionárias, com dois tipos de ações (ordinárias e preferenciais) ou somente com um tipo de ação. Eles encontraram evidências de que entidades com dois tipos de ações estão menos engajadas em atividades de gerenciamento de resultados que as demais.

McInnis e Collins (2011) analisaram empresas dos EUA e demonstraram que as entidades parecem manipular seus resultados em resposta às previsões de fluxo de caixa. Adicionalmente Martinez (2008) comprovou que as companhias brasileiras gerenciam seus resultados contábeis em resposta aos estímulos do mercado de capitais, quando utilizada uma amostra entre os anos de 1998 e 2004.

Chen, Liao e Lu (2012) encontraram evidências em entidades de Taiwan em processo de abertura de ações no mercado de capitais (IPO – *Initial Public Offering*) de que as entidades com investidores públicos de capital de risco usam menos apropriações contábeis do que os que não têm esses investidores por trás de suas operações. Lee e Masulis (2011) encontraram

resultados similares com entidades norte-americanas. Chang, Chung e Lin (2010) evidenciaram que, em processo de IPO, entidades americanas associadas com seguradoras de maior prestígio exibem substancialmente gerenciamento de resultados menos agressivos.

Cheng, Aerts e Jorissen (2010) demonstraram que entidades chinesas em processo de fechamento da negociação das ações no mercado de capitais utilizam mais gerenciamento de resultados.

Chen et al. (2010b) demonstraram que entidades americanas exageram seus resultados nas demonstrações trimestrais que precedem anúncios de ações privadas (*private equity*).

Chan et al. (2010) analisaram se a recompra de ações de empresas americanas seria uma ferramenta potencial para iludir investidores. No entanto, eles encontraram evidências que um número limitado de gestores se utilizam dessa ferramenta, e notaram que no longo prazo essa ferramenta não traz benefícios econômicos à empresa.

Vasconcelos et al. (2008) em estudo com companhias abertas brasileiras entre os anos de 1996 e 2006 evidenciaram que não existe relação significativa entre as apropriações discricionárias e a cobertura das empresas de medida de risco (*rating*). Desta forma, concluíram que a cobertura de empresas de medida de risco no mercado brasileiro não afeta o gerenciamento de resultados.

Martinez (2011) constatou que os analistas de mercado tem efeito positivo sobre a governança corporativa, monitorando a gestão e inibindo o gerenciamento de resultados. A amostra da pesquisa compreendeu o período entre 1998 e 2004 de companhias abertas brasileiras.

Hadani, Goranova e Khan (2011), em análise de empresas norte-americanas, evidenciaram que o número de propostas recebidas dos acionistas está positivamente relacionado com subseqüentes gerenciamentos de resultados. Eles encontraram evidências também de que o monitoramento de grandes acionistas institucionais está negativamente relacionado ao gerenciamento de resultados.

Guthrie e Sokolowsky (2010) apresentaram evidências da existência de resultados inflados em empresas estadunidenses com grandes investidores em época de oferta de ações. Cohen e Zarowin (2010), por sua vez, demonstraram que entidades em época de oferta de ações manipulam seus resultados por meio de atividades reais, ao invés de utilizar manipulações por meio de apropriações contábeis.

Choi e Pae (2011) evidenciaram que entidades coreanas com alto nível de comprometimento ético apresentam menor gerenciamento de resultados. Achado similar foi obtido por Labelle et al. (2010) em empresas canadenses.

Bona-sánchez, Pérez-alemán e Santana-martín (2011) analisaram empresas espanholas e encontraram evidências da prática de gerenciamento de resultados para evitar investigações de participantes do mercado e reguladores.

Wang e Yung (2011) evidenciaram que empresas chinesas controladas pelo governo apresentam níveis maiores de gerenciamento de resultados do que aquelas que tem controle privado.

Ettredge et al. (2010) analisaram se o gerenciamento de resultados precede republicações de demonstrações contábeis e não encontraram evidências que comprovassem sua hipótese.

Dimitropoulos, Asteriou e Siriopoulos (2012) em pesquisa efetuada na Grécia encontraram evidências de que a adoção do euro contribuiu para decréscimo da relevância da informação contábil, acréscimo do conservadorismo nas demonstrações contábeis e redução do gerenciamento de resultados no comportamento dos gestores.

Hong e Andersen (2011) demonstraram que empresas norte-americanas com maior nível de responsabilidade social apresentam melhor qualidade contábil e menos gerenciamento de resultados, ao contrário do que foi evidenciado por Gargouri, Shabou e Francoeur (2010) com empresas canadenses.

Sun, Yung e Rahman (2012) analisando a qualidade das apropriações de empresas estadunidenses demonstraram que a baixa qualidade dos resultados tem um impacto negativo no valor de caixa mantido nas organizações e um impacto positivo no nível de reservas de caixa.

Paulo, Martins e Corrar (2007) analisaram se o diferimento tributário teria um efeito significativo de acréscimo no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. Com uma amostra de empresas de mineração, siderurgia e metalurgia e têxtil entre os anos de 2000 e 2004 não encontraram evidências estatisticamente significativas da hipótese do trabalho.

Rezende e Nakao (2012) efetuaram um estudo que evidenciou uma relação negativa entre o lucro tributável e o gerenciamento de resultados, concluindo que a busca de economia tributária seria responsável por afetar o nível de gerenciamento de resultados. Foi utilizada uma amostra de empresas abertas brasileiras entre 1999 e 2007.



Paulo e Leme (2009) analisaram uma amostra de 115 empresas abertas brasileiras no período de 1997 a 2005 e seus resultados não permitiram aceitar como válida a hipótese do trabalho de que as companhias abertas gerenciam seus resultados por meio de apropriações discricionárias visando a antecipação da divulgação das demonstrações contábeis. No entanto, eles evidenciaram que as companhias que obtiveram prejuízos ou com grande variabilidade dos resultados postergam suas publicações.

Sun, Liu e Lan (2011) em análise do gênero do comitê de auditoria de empresas estadunidenses não encontraram evidências de associação com o gerenciamento de resultados. No entanto, Niskanen et al. (2011) encontraram evidências de que o gênero do auditor pode ter influência no conservadorismo e na permissão do uso de apropriações discricionárias.

#### **2.2.1.2.2 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE APROPRIAÇÕES ESPECÍFICAS**

Um gestor motivado a efetuar uma suavização nos resultados poderia aumentar determinadas provisões contábeis em períodos em que o resultado tendesse a apresentar acréscimos acima da normalidade e diminuir estas mesmas provisões quando o resultado tivesse a tendência inversa.

Desta forma, os estudos baseados em apropriações específicas buscam identificar a relação entre a volatilidade dos ajustes por competência específicos em conformidade com os princípios contábeis geralmente aceitos e a volatilidade dos resultados.

DeBoskey e Jiang (2012), analisando o gerenciamento de resultados em instituições financeiras estadunidenses, identificaram uma relação positiva entre o lucro líquido e as provisões para créditos de liquidação duvidosa, o que sugere a utilização deste tipo de provisão para suavização dos resultados.

Cecchini, Jackson e Liu (2012) evidenciaram que entidades em períodos anuais adjacentes à oferta pública de suas ações apresentavam um volume maior de reconhecimento de provisões para créditos de liquidação duvidosa, denotando um maior conservadorismo neste período de IPO.

Bornemann et al. (2012) encontraram evidências do uso de reservas ocultas por parte de bancos alemães para evitar resultados negativos e para suavização dos resultados ao longo dos anos.

Kronbauer et al. (2010) efetuaram um estudo, o qual apontou utilização oportunista na busca de melhoria de indicadores financeiros e econômicos por meio de ativos fiscais diferidos. A amostra do estudo foi composta por empresas integrantes do IBOVESPA (Índice BOVESPA) entre os anos de 2003 a 2008.

Oliveira, Almeida e Lemes (2008) através de pesquisa descritiva documental realizada com as quatro maiores empresas de telecomunicações do mercado brasileiro entre 2003 e 2007, verificou a prática de diferimento de ativos fiscais como gerenciamento de resultados.

### **2.2.1.2.3 OUTROS ESTUDOS DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS**

Os estudos baseados na frequência de distribuição dos resultados analisam as frequências de acréscimos e decréscimos de lucros e prejuízos, para buscar evidências de que as empresas evitam grandes oscilações nos resultados, o que seria um indicador da suavização nos resultados.

Burgstahler e Dichev (1997) encontraram evidências de que as empresas apresentam resultados evitando acréscimo e decréscimos nos resultados. Foram utilizados dados extraídos da Compustat entre os anos de 1976 e 1994.

Degeorge, Patel e Zeckhauser (1999) analisaram se as empresas apresentavam seus resultados dentro de determinados limites (*Thresholds*), o que denotaria a suavização dos resultados com base nesta distribuição de frequência de resultados dentro desses limites. Eles concluíram que os gestores gerenciam resultados de maneira previsível evitando exceder determinados limites.

Chen et al. (2010a) evidenciaram que a frequência de gerenciamento de resultados é mais alta quando as entidades buscam evitar declínios nos resultados do que quando evitam resultados negativos.

Outros estudos de gerenciamento de resultados buscaram evidências de suavização do resultado por meio da análise das contas de resultado. Eckel (1981), a partir da existência de linearidade entre lucro e venda, sugeriu que variações nas oscilações das vendas superiores à oscilações nas variações do lucro denotariam suavização dos resultados.

Castro e Martinez (2009) utilizaram os modelos propostos por Eckel (1981) e Leuz, Nanda e Wysocki (2003) para mensurar a suavização de resultados de companhias abertas brasileiras. Com uma amostra entre os anos de 2003 e 2007 verificaram a relação da suavização

de resultados com o custo de capital de terceiros e uma estrutura de capital com maior peso para endividamentos de longo prazo. Os resultados apontaram que o fator suavização dos resultados no Brasil tem implicações no custo de capital e nas decisões de financiamento das empresas.

Silva et al. (2010) investigaram se as escolhas contábeis estariam relacionadas com o reconhecimento de provisões passivas em situações de seleção adversa, através de um experimento com 343 estudantes de graduação e pós-graduação em ciências contábeis. Eles verificaram a existência de propensão ao gerenciamento de resultados conforme o perfil do indivíduo. Observou-se que as mulheres mais experientes são as mais conservadoras, não sendo afetadas pelo chamariz (a necessidade de o resultado contábil ser favorável à expansão dos negócios e à remuneração), enquanto as decisões dos homens o são.

Bartov (1993) evidenciou empiricamente que os gestores manipulam os resultados por meio de vendas de imobilizados (manipulação operacional), com análise de dados extraídos da Compustat<sup>1</sup> entre os anos de 1987 e 1989.

---

<sup>1</sup> Compustat é uma base de dados financeiras, estatísticas e de mercado de empresas mundiais desde 1962.

## 2.3 PRÁTICAS CONTÁBEIS INTERNACIONAIS E BRASILEIRAS

### 2.3.1 A IMPORTÂNCIA DAS IFRS

A normatização contábil sofre influências das características culturais, econômicas e jurídicas de cada país. Países de direito legislativo (em inglês: *code-law*<sup>2</sup>) apresentam diferentes características dos países de direito consuetudinário (em inglês: *commom-law*<sup>3</sup>) e conseqüentemente diferentes níveis de conservadorismo, gerenciamento de resultados e reconhecimentos oportunos de perdas (BALL; KOTHARI; ROBIN; 2000).

De acordo com Radebaugh e Gray (1997, p. 47) podem ser elencadas diversas influências ambientais nas práticas contábeis, tais como: a atividade de negócio da entidade; fonte de recursos financeiros e estágio de desenvolvimento dos mercados de capitais; natureza do sistema de tributação; a existência e a significância da profissão contábil; estágio de pesquisa e educação contábil; natureza do sistema político; estágio do desenvolvimento econômico; inflação; sistema regulatório; e natureza da regulamentação contábil.

Com isso, os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (*GAAP – Generally Accepted Accounting Principles*) de cada país foram ao longo do tempo sendo influenciados pelo ambiente sócio-econômico local, resultando em uma grande diversidade de práticas contábeis, ocasionando a falta de comparabilidade entre as demonstrações contábeis elaboradas em diferentes países.

A existência de diferentes normatizações contábeis no âmbito internacional transformou-se em um limitador à participação das empresas em diferentes mercados de capitais estrangeiros, além de ser um agravante do propósito de controle do gerenciamento de resultados, pelos órgãos reguladores dos mercados de capitais, em se tratando de empresas multinacionais.

Em 1973 foi criado o IASC - *International Accounting Standards Committee*, e, desde então, muitos esforços têm sido dirigidos para o desenvolvimento de normatização contábil em âmbito internacional. O IASC emitia normas internacionais de contabilidade intituladas IAS -

---

<sup>2</sup> Países em que prevalecem as leis, caracterizados por primazia da forma jurídica.

<sup>3</sup> Países em que prevalecem os usos e costumes, caracterizados por primazia da essência sobre a forma.

*International Accounting Standards* e é desde a década de 70 o principal órgão internacional na busca de harmonização de normas contábeis.

A partir de convênio firmado entre a IOSCO – *International Organization of Securities Comissions* e o IASC foi criado em 2001 o IASB, com o objetivo de revisão das IAS já existentes e emissão de normas internacionais de contabilidade, agora intituladas IFRS - *International Financial Reporting Standards*. Nesse acordo, a IOSCO assumiu o compromisso de recomendar a todas as comissões de valores participantes da organização, que adotassem as normas internacionais de contabilidade. Como resultado desse acordo, a União Européia adotou as IFRS a partir de 2005, para as empresas listadas em suas bolsas de valores.

De acordo com Souza e Coutinho Filho (2007), a discussão acerca da harmonização contábil intensificou-se no fim da década de 90 do século passado. A crise das economias japonesa, asiática e russa despertou a atenção para o fato da diversidade de normas contábeis nos diversos países.

Dentre as vantagens da adoção de práticas contábeis convergentes, pode-se citar, conforme Martins e Brasil (2008), o fornecimento de informações de acordo com normas de elevada qualidade e o fato de que a transparência e a comparabilidade reduzem o risco do investimento e o custo do capital. Ressalte-se que a elaboração das demonstrações contábeis de acordo com diferentes normas, de diferentes países, causa ruído na comunicação com os investidores e outros interessados nas demonstrações contábeis nos vários mercados de capitais em que a empresa opera. Além disso, a companhia pode incorrer em elevados custos operacionais.

Christensen, Lee e Walker (2008) investigaram o impacto do incentivo nas mudanças de qualidade contábil na adoção das IFRS, analisando o gerenciamento de resultados e o reconhecimento oportuno de perdas. Eles analisaram a adoção voluntária das IFRS na Alemanha, a partir de 2003, e a adoção obrigatória, a partir de 2005. Eles constataram que existe maior qualidade da informação contábil quando a empresa identifica benefícios na adoção voluntária do que quando a adoção é obrigatória.

Ozu et al. (2010) analisaram a percepção de executivos japoneses sobre os custos e benefícios na implementação das IFRS no Japão. De acordo com o estudo, os custos de implantação excedem os benefícios decorrentes da convergência e a maioria dos respondentes avaliou que as práticas das IFRS são superiores às do USGAAP.

Fox et al. (2010) exploraram os custos e benefícios ocasionados pela implementação das IFRS na Inglaterra, Itália e Irlanda. Os resultados demonstraram que os entrevistados não perceberam benefícios tangíveis na implantação das IFRS e que não houve redução no custo do capital.

Andrés, Lorca e García-Diez (2009) quantificaram o impacto da adoção das IFRS nas demonstrações financeiras das companhias abertas espanholas. Os principais resultados indicaram que as variações decorrentes da transição não foram grandes e, ainda, que entre os principais fatores que podem influenciar as diferenças de avaliação entre as práticas contábeis espanholas e as IFRS, o ativo total, as vendas líquidas e o lucro líquido parecem ter influência nessas diferenças.

Alguns estudos já foram desenvolvidos com intuito de verificar se a implantação das IFRS trouxe um acréscimo de qualidade da informação contábil, com conseqüente redução ou inibição do gerenciamento de resultados. Não foi encontrado nenhum estudo que tratasse do gerenciamento de resultados na era IFRS no Brasil.

Estudos encontrados que analisam a implantação das IFRS na Europa com utilização dos modelos de gerenciamento de resultados apontam diminuição do gerenciamento de resultados (por exemplo, AUBERT; GRUDNITSKI, 2012; BARTH et al., 2012; LEVENTIS; DIMITROPOULOS; ANANDARAJAN, 2011; ZÉGHAL; CHTOUROU; SELLAMI, 2011) ou neutralidade (por exemplo, FERNANDES, 2011; WANG; CAMPBELL, 2012, JEANJEAN; STOLOWY, 2008). Destaca-se também que alguns estudos apontam que empresas sediadas em países com estrutura de direito consuetudinário tendem a apresentar menor manipulação nos resultados do que aqueles regidos pelo direito legislativo mesmo após a implantação das IFRS (por exemplo, JEANJEAN; STOLOWY, 2008; SHELTON; OWENS-JACKSON; ROBINSON, 2011). A seguir estão detalhados os principais estudos encontrados.

Jeanjean e Stolowy (2008) analisaram se a obrigatoriedade do IFRS ocasionaria impacto na qualidade dos resultados e afetaria o gerenciamento de resultados. Eles efetuaram a análise de gerenciamento de resultados com base na frequência de distribuição dos resultados. Na análise efetuada com amostras de empresas na França, Austrália e Reino Unido na adoção inicial das IFRS (2005), eles concluíram que não houve redução do gerenciamento de resultados na era IFRS em comparação com o período Pré-IFRS e que na França houve um acréscimo do gerenciamento. Eles observaram que os países estudados têm estruturas legais distintas,

enquanto a França é baseada em direito legislativo, a Austrália e o Reino Unido são baseadas em direito consuetudinário.

Leventis, Dimitropoulos e Anandarajan (2011) investigaram a prática de gerenciamento de resultados com base em apropriações específicas de provisões com perdas em empréstimos de bancos comerciais da União Europeia entre 1999 e 2008, antes e após a adoção das IFRS. Concluíram os autores que a implantação das IFRS ocasionou ganho na qualidade da informação contábil com restrição do uso dessas provisões no gerenciamento de resultados.

Shelton, Owens-Jackson e Robinson (2011) examinaram a qualidade da informação contábil comparativamente entre demonstrações contábeis preparadas à luz das IFRS e do USGAAP, com base nas variações dos lucros obtidos nos dois modelos. Eles concluíram que não existem diferenças significativas de qualidade entre esses dois modelos, no entanto, os países regidos pelo direito consuetudinário tendem a apresentar menor manipulação nos resultados do que aqueles regidos pelo direito legislativo. Foram estudadas as demonstrações contábeis entre os anos de 2003 e 2007, quando ainda era obrigatória pela SEC a apresentação da reconciliação entre as demonstrações em IFRS e em USGAAP.

Zéghal, Chtourou e Sellami (2011), com base nas apropriações discricionárias, encontraram evidências de redução no gerenciamento de resultados de empresas francesas no período estudado entre 2003 e 2006. Enquanto Fernandes (2011), também com base nas apropriações discricionárias em empresas abertas portuguesas entre os anos de 2002 e 2006, não encontrou diferenças significativas antes e após a implantação das IFRS.

Aubert e Grudnitski (2012) analisaram 20 países europeus para examinar se a adoção mandatória das IFRS causou redução na manipulação dos resultados entre os anos de 2006 e 2008. Com utilização de um modelo baseado nas projeções dos analistas de mercado, eles concluíram que houve um acréscimo da qualidade da informação contábil após a adoção das IFRS na Europa.

Iatridis (2012b) analisou a relação entre *hedging* e o gerenciamento de resultados antes e após a adoção das IFRS de empresas do Reino Unido no período de 2004 a 2008. Foi evidenciado que a convergência para IFRS afetou mais positivamente as empresas que efetuam *hedging* do que aquelas que não utilizam essa prática. Foram encontradas evidências também de: uma relação inversa entre *hedging* e gerenciamento de resultados; de que o valor da firma é positivamente relacionado ao *hedging* e negativamente relacionado às apropriações

discricionárias; e que práticas de governança são negativamente associadas ao gerenciamento de resultados e positivamente relacionadas com o valor da firma.

Wang e Campbell (2012) analisaram as empresas listadas chinesas entre os anos de 1998 e 2009 e evidenciaram que o controle estatal e o acréscimo na quantidade de membros no conselho da administração restringem o gerenciamento de resultados. No entanto, a implantação das IFRS e a independência dos membros do conselho não fazem diferença no gerenciamento de resultados.

Barth et al. (2012) analisaram uma amostra de empresas não sediadas nos Estados Unidos, mas que participam da bolsa americana, que adotaram IFRS entre os anos de 1995 e 2006. Eles evidenciaram que a implantação das IFRS causou uma maior comparabilidade com as práticas contábeis norte-americanas de empresas sediadas em países de direito consuetudinário, mas que ainda permanecem diferenças significativas de uma forma geral. Além do mais, também evidenciaram que houve um acréscimo da qualidade da informação contábil, com decréscimo do gerenciamento de resultados após a implantação das IFRS.

Bentwood e Lee (2012) constataram que, no ano de adoção inicial das IFRS na Austrália, as informações intermediárias apresentam grandes oscilações com relação às demonstrações contábeis anual, ocasionando erros nas previsões dos analistas de mercado. Ressaltam os autores a importância de um melhor planejamento no momento de adoção inicial e sugerem aos países que ainda não efetuaram a adoção que levem em consideração essa necessidade de planejamento.

Mediante o processo de convergência brasileiro às normas internacionais de contabilidade e considerando-se as evidências já encontradas do efeito das IFRS no gerenciamento de resultados, formulou-se a Hipótese 1 desta pesquisa.

**Hipótese 1:** Existe uma diminuição do gerenciamento de resultados nas demonstrações contábeis, elaboradas à luz das IFRS, quando comparado com as práticas contábeis brasileiras válidas antes do início do período de transição (até o ano de 2007), conforme evidenciado em outros países (AUBERT; GRUDNITSKI, 2012; BARTH et al., 2012; LEVENTIS; DIMITROPOULOS; ANANDARAJAN, 2011; ZÉGHAL; CHTOUROU; SELLAMI, 2011).



### 2.3.2 A CONVERGÊNCIA BRASILEIRA ÀS IFRS

No Brasil, o mercado de capitais é regulado pela CVM – Comissão de Valores Mobiliários e a contabilidade válida para as empresas abertas é regulamentada pela Lei 6.404/76 e suas posteriores alterações, além das determinações emanadas pela CVM.

A CVM, membro da IOSCO, também assumiu o compromisso de adotar as IFRS, a partir do ano de 2010. Para possibilitar o processo de convergência das normas brasileiras de contabilidade às IFRS, a CVM enviou em 1999 um anteprojeto de alteração da Lei 6.404/76, que culminou na Lei 11.638/07, trazendo alterações significativas nas normas brasileiras de contabilidade, com efeito, a partir do ano de 2008.

Adicionalmente foi criado em 2005 um comitê para emissão de normas brasileiras de contabilidade em consonância com as IFRS, o CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Ressalta-se que a criação do CPC visa atender também a necessidade de uniformização no processo de emissão de normas brasileiras.

O conjunto de normas emitidas pelo CPC é composto por: pronunciamentos, interpretações e orientações. Essas normas após aprovadas pelo CPC devem ser devidamente adotadas pelos órgãos reguladores pertinentes, tais como, o CFC – Conselho Federal de Contabilidade, a CVM e o BACEN – Banco Central do Brasil. Dessa forma, os pronunciamentos, orientações e interpretações do CPC somente têm validade após a aprovação pelos órgãos reguladores para as empresas que estão nos seus âmbitos de regulação.

Os pronunciamentos e interpretações emitidos pelo CPC são praticamente traduções das IFRS, ou seja, para quase a totalidade de documentos existe um correlato da norma internacional. Dessa forma, não existe divergência entre as práticas contábeis brasileiras, a partir de 2010 e as práticas contábeis preconizadas pelas IFRS, com apenas duas exceções a serem consideradas:

(1) como as demonstrações primárias elaboradas pelas IFRS são as consolidadas, o CPC teve que efetuar algumas adaptações para atendimento ao processo de elaboração das demonstrações primárias brasileiras, que são as individuais. No entanto, quando comparadas demonstrações consolidadas pelas IFRS são similares àquelas pelas normas do CPC;

(2) o ativo diferido foi extinto no Brasil com a Lei 11.941/09, no entanto, os saldos existentes poderiam ser mantidos até total realização, portanto, permanece uma divergência temporária com relação à manutenção do ativo diferido por parte de algumas entidades.

Vale ressaltar que é necessário que os órgãos reguladores adotem as normas emitidas pelo CPC para que tenham validade. O CFC, que tem poderes para regulamentar as práticas contábeis no Brasil válido para todas as empresas, tem aprovado todos os documentos do CPC. Da mesma forma, a CVM também tem adotado as normas, conforme são emitidas pelo CPC. No entanto, o BACEN, que regula as instituições financeiras brasileiras, não adotou as normas emitidas pelo CPC e, tem uma regulamentação contábil própria. Dessa forma, as práticas contábeis brasileiras válidas para as instituições financeiras não são convergentes às IFRS.

Por outro lado, todas as empresas abertas, inclusive as instituições financeiras, conforme compromisso assumido tanto pela CVM quanto pelo BACEN, devem apresentar suas demonstrações contábeis em conformidade com as IFRS desde 2010.

As divergências de lucro contábil e do patrimônio líquido existentes entre os montantes apurados em conformidade com as IFRS e as normas do BACEN devem ser evidenciadas em notas explicativas pelas instituições financeiras. As empresas abertas não financeiras não devem apurar resultados diferentes entre as normas brasileiras e as IFRS, uma vez que para essas empresas as normas brasileiras estão plenamente convergentes à IFRS.

O processo de convergência brasileiro às IFRS foi dividido em duas etapas. A primeira em 2008, composto pelas alterações trazidas pela Lei 11.638/07 e documentos emitidos pelo CPC válidos em 2008, conforme demonstrado no Quadro 1. A segunda etapa em 2010, com efeito comparativo para o ano de 2009, composto pelos pronunciamentos emitidos pelo CPC, válidos a partir de 2010, mas com efeito comparativo para o ano de 2009, conforme demonstrado nos Quadros 2, 3 e 4.

<b>CPC</b>	<b>IFRS correlato</b>	<b>Conteúdo</b>
CPC 01	IAS 36	Redução ao Valor Recuperável de Ativos
CPC 02	IAS 21	Efeitos das Mudanças nas Taxas de Câmbio e Conversão de Demonstrações Contábeis
CPC 03	IAS 7	Demonstração dos Fluxos de Caixa
CPC 04	IAS 38	Ativo Intangível
CPC 05	IAS 24	Divulgação sobre Partes Relacionadas
CPC 06	IAS 17	Operações de Arrendamento Mercantil
CPC 07	IAS 20	Subvenção e Assistência Governamentais
CPC 08	IAS 39 (partes)	Custos de Transação e Prêmios na Emissão de Títulos e Valores Mobiliários
CPC 09	Não existe	Demonstração do Valor Adicionado (DVA)
CPC 10	IFRS 2	Pagamento Baseado em Ações
CPC 12	Não existe	Ajuste a Valor Presente
CPC 13	Não existe	Adoção Inicial da Lei no. 11.638/07 e da Medida Provisória no. 449/08
CPC 14	Não existe	Instrumentos Financeiros: Reconhecimento, Mensuração e Evidenciação (Fase I)

Quadro 1: Pronunciamentos emitidos pelo CPC válidos a partir da 1ª Etapa e respectivos correlatos em IFRS

<b>CPC</b>	<b>IFRS correlato</b>	<b>Conteúdo</b>
CPC 11	IFRS 4	Contratos de Seguro
CPC 15	IFRS 3	Combinação de Negócios
CPC 16	IAS 2	Estoques
CPC 17	IAS 11	Contratos de Construção
CPC 18	IAS 28	Investimento em Coligada e em Controlada
CPC 19	IAS 31	Investimento em Empreendimento Controlado em Conjunto (Joint Venture)
CPC 20	IAS 23	Custos de Empréstimos
CPC 21	IAS 34	Demonstração Intermediária
CPC 22	IFRS 8	Informações por Segmento
CPC 23	IAS 8	Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro
CPC 24	IAS 10	Evento Subsequente
CPC 25	IAS 37	Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes
CPC 26	IAS 1	Apresentação das Demonstrações Contábeis
CPC 27	IAS 16	Ativo Imobilizado
CPC 28	IAS 40	Propriedade para Investimento
CPC 29	IAS 41	Ativo Biológico e Produto Agrícola
CPC 30	IAS 18	Receitas
CPC 31	IFRS 5	Ativo Não Circulante Mantido para Venda e Operação Descontinuada
CPC 32	IAS 12	Tributos sobre o Lucro
CPC 33	IAS 19	Benefícios a Empregados
CPC 35	IAS 27	Demonstrações Separadas
CPC 36	IAS 27	Demonstrações Consolidadas
CPC 37	IFRS 1	Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade
CPC 38	IAS 39	Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração
CPC 39	IAS 32	Instrumentos Financeiros: Apresentação
CPC 40	IFRS 7	Instrumentos Financeiros: Evidenciação
CPC 41	IAS 33	Resultado por Ação
CPC 43	Não existe	Adoção Inicial dos Pronunciamentos Técnicos CPC 15 a 40
CPC PME	IFRS for SMEs	Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas

Quadro 2: Pronunciamentos emitidos pelo CPC válidos a partir da 2ª Etapa e respectivos correlatos em IFRS

<b>ICPC</b>	<b>IFRS correlato</b>	<b>Conteúdo</b>
ICPC 01	IFRIC 12	Contratos de Concessão
ICPC 02	IFRIC 15	Contrato de Construção do Setor Imobiliário
ICPC 03	IFRIC 4, SIC 15 and SIC 27	Aspectos Complementares das Operações de Arrendamento Mercantil
ICPC 04	IFRIC 8	Alcance do Pronunciamento Técnico CPC 10 - Pagamento Baseado em ações
ICPC 05	IFRIC 11	CPC 10 - Transações de Ações do Grupo e em Tesouraria
ICPC 06	IFRIC 11	Hedges de Investimentos Líquidos em uma Operação no Exterior
ICPC 07	IFRIC 17	Distribuição de Dividendos in Natura
ICPC 08	Não existe	Contabilização da Proposta de Pagamento de Dividendos
ICPC 09	Não existe	Demonstrações Contábeis Individuais, Demonstrações Contábeis Separadas, Demonstrações Consolidadas e Aplicação do Método de Equivalência Patrimonial
ICPC 10	Não existe	Esclarecimentos sobre os Pronunciamentos Técnicos CPC 27 e CPC 28
ICPC 11	IFRIC 18	Reconhecimento em Transferência de Ativos dos Clientes
ICPC 12	IFRIC 1	Mudanças em Passivos por Desativação, Restauração e Outros Passivos Similares
ICPC 13	IFRIC 5	Direitos a Participações Decorrentes de Fundos de Desativação, Restauração e Reabilitação Ambiental
ICPC 15	IFRIC 6	Passivo Decorrente de Participação em um Mercado Específico - Resíduos de Equipamentos Eletroeletrônicos

Quadro 3: Interpretações emitidas pelo CPC e respectivos correlatos em IFRS

<b>OCPC</b>	<b>IFRS correlato</b>	<b>Conteúdo</b>
OCPC 01	Não existe	Entidades de Incorporação Imobiliária (Orientação)
OCPC 02	Não existe	Esclarecimentos sobre as Demonstrações Contábeis de 2008
OCPC 03	Não existe	Instrumentos Financeiros: Reconhecimento, Mensuração e Evidenciação

Quadro 4: Orientações emitidas pelo CPC

Dessa forma, podem-se classificar três diferentes períodos de influência das IFRS no Brasil: Período Pré IFRS, com práticas contábeis vigentes antes das alterações emanadas do processo de convergência às IFRS, válidas até o ano de 2007; Período Híbrido, com práticas contábeis parcialmente convergentes às IFRS, com alterações trazidas pelas Leis 11.638/07 e 11.941/09 e documentos do CPC na 1ª Etapa do processo de convergência, anos-base 2008 e 2009; Período *Full* IFRS, com adoção completa das IFRS, a partir de 2010 e com balanços reapresentados no ano de 2009 para efeito comparativo.

Lemes e Silva (2007) haviam analisado as principais diferenças entre as demonstrações contábeis elaboradas segundo a legislação brasileira e segundo as normas internacionais de contabilidade antes da implantação das referidas normas no Brasil. Eles haviam concluído que os principais pontos de divergência na implantação das IFRS no Brasil eram: imposto de renda diferido; efeitos das variações cambiais; e reclassificações de contas no balanço e na demonstração do resultado.

Conforme Souza e Coutinho Filho (2007), a implantação das normas internacionais de contabilidade exige profundos conhecimentos tanto das normas locais quanto das internacionais. As dificuldades no processo de convergência vão desde a carência de profissional qualificado até a cultura brasileira de influência do fisco na contabilidade.

As alterações ocorridas nas práticas contábeis brasileiras trouxeram uma série de modificações nos critérios de reconhecimento, mensuração e contabilização de ativos, passivos, receitas e despesas.

### **2.3.2.1 ALTERAÇÕES NAS PRÁTICAS CONTÁBEIS BRASILEIRAS DO PERÍODO PRÉ-IFRS PARA O PERÍODO HÍBRIDO**

A Lei 11.638/07 trouxe uma importante modificação nas práticas contábeis com relação ao reconhecimento de ativos, que antes somente podiam ser contabilizados quando fossem de propriedade da entidade. Foi introduzido o conceito de primazia da essência sobre a forma,

possibilitando o reconhecimento de ativos sobre controle de uma entidade, mesmo quando ele não for de sua propriedade.

Conforme o CPC 06 – Arrendamentos Mercantis – deve ser efetuada uma análise dos arrendamentos, distinguindo aqueles com características de aluguel daqueles que são na essência financiamento, independentemente da forma contratual. A implantação deste CPC resultou no reconhecimento de ativos e passivos provenientes de *leasing* financeiros, antes não reconhecidos.

O conceito do *impairment* foi introduzido, pelo CPC 01 - Redução ao valor recuperável de Ativos. Conforme o CPC 01, ativos que constam no patrimônio da empresa, mas que apresentem indicadores de perda de recuperação de seus valores no futuro devem ser baixados.

Com relação ao reconhecimento e mensuração de ativos, com a aplicação do CPC 04 – Ativos Intangíveis, houve restrição no reconhecimento de alguns intangíveis decorrentes de pesquisa e desenvolvimento, porém isso possibilitou a contabilização de outros intangíveis adquiridos em combinações de negócios, que não eram reconhecidos anteriormente. Adicionalmente, tornou-se proibida a reavaliação espontânea de ativos, podendo os saldos existentes serem estornados em 2008 ou mantidos até total realização.

Os instrumentos financeiros disponíveis para venda e em negociação passaram a ser mensurados e contabilizados ao valor de mercado, em conformidade com o CPC 14 – Instrumentos Financeiros. Esse pronunciamento não é totalmente convergente com as IFRS, com relação aos instrumentos financeiros, mas sim, uma versão simplificada dos respectivos correlatos na norma internacional.

Conforme o CPC 08 – Custos de Transação e Prêmios na Emissão de Títulos e Valores Mobiliários – houve modificação na contabilização de custos de transação e prêmios na emissão de títulos e valores mobiliários, com reconhecimento inicial reduzindo o valor do passivo referente e reconhecimento posterior no resultado por competência.

Os pagamentos efetuados a funcionários ou fornecedores com base em títulos patrimoniais da entidade tiveram modificação com relação à forma de mensuração, conforme o CPC 10 – Pagamento Baseado em Ações. Deve ser aplicado o valor justo do serviço prestado ou produto adquirido ou quando não aplicável essa mensuração deve ser utilizado o valor justo do título patrimonial, o que é normalmente aplicado em *stock options* para remuneração de funcionários.

Os ativos e passivos decorrentes de reorganizações societárias, transacionados entre partes independentes e em que houver mudança de controle também são contabilizados a partir de 2008 pelo valor de mercado. Essa alteração foi dada pela Lei 11.638/07, mas os documentos do CPC pertinentes ao assunto somente foram emitidos, aprovados e válidos na 2ª Etapa do processo de convergência às IFRS.

Outra alteração na forma de mensuração de ativos e passivos ocorreu em função do CPC 02 - Efeitos das mudanças nas taxas de câmbio e conversão de demonstrações contábeis. Essa alteração afetou particularmente aquelas empresas que tem investimentos societários fora do Brasil.

Houve alteração também na forma de contabilização de subvenções governamentais, com reconhecimento de ganhos provenientes de incentivos fiscais, antes não reconhecidos no resultado do exercício, conforme o CPC 07 – Subvenção e Assistência Governamentais.

O CPC 12 – Ajuste a Valor Presente – tem foco exclusivamente na mensuração de transações efetuadas a prazo, devendo ser aplicado para efetuar o ajuste a valor presente, podendo trazer efeitos significativos em entidades que operam com prazo médio de recebimentos de clientes muito divergente do prazo médio de pagamentos de fornecedores.

Os pronunciamentos técnicos CPC 03 – Demonstração dos Fluxos de Caixa, CPC 05 – Divulgação sobre Partes Relacionadas e CPC 09 – Demonstração do Valor Adicionado (DVA) – por se tratarem de normas de evidenciação, não ocasionam mudanças no reconhecimento e na mensuração de itens contábeis.

O CPC 13 – Adoção Inicial da Lei no. 11.638/07 e da Medida Provisória no. 449/08 – foi aplicado apenas na adoção inicial da primeira etapa do processo de convergência e trouxe os requisitos que deveriam ser atendidos nesse momento de transição. Como vários pronunciamentos têm efeitos retroativos, o CPC 13, traz uma série de isenções, exceções ou proibições com relação aos pronunciamentos, que as empresas devem aplicar em suas demonstrações contábeis na data de transição. Por exemplo, instrumentos financeiros que devem ser classificados no reconhecimento inicial entre as categorias existentes, e que não podem ser reclassificados posteriormente, no momento de transição, existe a isenção de fazer a reclassificação nesse momento.

Devido às grandes modificações que foram efetuadas nas práticas contábeis brasileiras, muitas dúvidas surgiram durante a elaboração das primeiras demonstrações contábeis conforme

o novo conjunto de normas. Dessa forma, o CPC emitiu um documento para esclarecer pontos que poderiam ser duvidosos nessa adoção inicial, o OCPC 02 – Esclarecimentos sobre as Demonstrações Contábeis de 2008.

Pelucio Grecco, Geron, Formigoni (2010) em estudo do impacto da adoção da primeira fase de transição brasileira às IFRS, constataram uma redução de aproximadamente 2% no Patrimônio Líquido das empresas da amostra, devido, principalmente, à Reversão da Reserva de Reavaliação, proibida no Brasil a partir de 2008. Observou-se, também, uma redução de aproximadamente 5% no Resultado de 2008, em função, principalmente, da adoção do CPC 02 – Efeitos das Mudanças nas Taxas de Câmbio e Conversão de Demonstrações Contábeis. Eles verificaram também que a adoção das novas práticas contábeis de contabilização, mensuração e evidenciação de instrumentos financeiros foi a que ocasionou a maior quantidade de ajustes.

Alves Oliveira e Lemes (2011) analisaram as demonstrações contábeis brasileiras do período Híbrido (ano de 2008) para avaliar o nível de adequação às IFRS das informações divulgadas nos mercados brasileiro e norte-americano. Foi detectado um nível de convergência superior entre USGAAP e IFRS do que entre BRGAAP e IFRS o que sugere que as demonstrações contábeis brasileiras tendem a se modificar substancialmente aumentando o nível de divulgação.

Guimarães dos Santos et al. (2011) efetuaram uma análise entre os períodos Pré-IFRS e Híbrido para verificar se o efeito das práticas contábeis poderiam ter impactos significativos no conservadorismo dos resultados divulgados. Não foram encontradas evidências de que essas alterações contábeis tiveram algum efeito sobre o grau de reconhecimento assimétrico de perdas e ganhos.

Barbosa Neto, Dias e Pinheiro (2009) fizeram uma análise comparativa dos indicadores econômico-financeiros entre os períodos Pré-IFRS e Híbrido e constataram que eles não foram afetados de maneira estatisticamente significativa. Contrariando o que foi constatado por Barbosa Neto, Dias e Pinheiro (2009), em estudo similar, Martins e Paulo (2010) observaram que a adoção parcial das IFRS no período Híbrido teve reflexo na análise de desempenho das companhias por meio de: variações positivas nos indicadores de dependência financeira, de endividamento, de retorno sobre o ativo e de retorno sobre o patrimônio líquido; e de variações negativas sobre os indicadores de imobilização dos recursos permanentes, de liquidez geral e de liquidez corrente. Adicionalmente observaram que a adoção no período Híbrido reduziu as

divergências entre os indicadores calculados entre o padrão contábil brasileiro e o internacional em função processo de convergência brasileiro às IFRS.

De Souza, Borba e Zandonai (2011) analisaram especificamente se as empresas estavam cumprindo as exigências de evidenciação requeridas pelo CPC 01 e concluíram que nenhuma das empresas da amostra havia atendido plenamente às exigências normativas.

Zonatto et al. (2011), em análise de empresas públicas e privadas do setor de energia elétrica para explorar quais os fatores que determinam a adoção de um processo de convergência contábil nas organizações, demonstraram que: Tamanho, Necessidade de Financiamento, Endividamento Total, Imobilização e Rentabilidade do Patrimônio Líquido são os índices que melhor explicam a aderência às normas internacionais de contabilidade nas empresas do estudo.

Em um processo de alteração de práticas contábeis como aconteceu no Brasil, dividido em duas etapas distintas, espera-se que ocasione uma mudança gradativa de melhoria da qualidade contábil. Desta forma, delineou-se a Hipótese 2.

**Hipótese 2:** Existe uma diminuição do gerenciamento de resultados nas demonstrações contábeis elaboradas no período Híbrido quando comparado com as práticas contábeis brasileiras válidas antes do início do período de transição (até o ano de 2007).

### **2.3.2.2 ALTERAÇÕES NAS PRÁTICAS CONTÁBEIS BRASILEIRAS DO PERÍODO HÍBRIDO PARA O PERÍODO *FULL-IFRS***

Foram emitidas as normas com relação aos investimentos societários, parcialmente já modificados na primeira etapa do processo de convergência pela Lei 11.638/07. Essas normas trouxeram significativas alterações no reconhecimento, mensuração e evidenciação de investimentos societários, bem como, no momento de combinações de negócios. Os documentos que tratam do assunto são: CPC 15 – Combinação de Negócios; CPC 18 – Investimento em Coligada e em Controlada; CPC 19 – Investimento em Empreendimento Controlado em Conjunto (*Joint Venture*); CPC 35 – Demonstrações Separadas; CPC 36 – Demonstrações Consolidadas; e ICPC 09 – Demonstrações Contábeis Individuais, Demonstrações Contábeis Separadas, Demonstrações Consolidadas e Aplicação do Método de Equivalência Patrimonial.



O CPC 14 emitido na primeira etapa era parcialmente convergente às IFRS que tratam de instrumentos financeiros. Esse documento trazia partes das IFRS sobre o assunto, porém já atingia um grande número de entidades. Então, o CPC 14 foi revogado e foram emitidos os pronunciamentos técnicos plenamente convergentes às IFRS: CPC 38 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração; CPC 39 – Instrumentos Financeiros: Apresentação e CPC 40 – Instrumentos Financeiros: Evidenciação. Adicionalmente foi emitida a orientação técnica OCPC 03 – Instrumentos Financeiros: Reconhecimento, Mensuração e Evidenciação – que na essência é o texto do CPC 14 com inclusão de alguns tópicos, pois, entende-se que seja aplicável a um grande número de entidades, que não tem transações com instrumentos financeiros muito complexos e a simplificação trazida pelo OCPC 03 é suficiente.

Foram emitidas normas gerais, que determinam uma série de importantes conceitos que devem ser aplicados por todas as entidades: CPC 23 – Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro; CPC 24 – Evento Subsequente; CPC 26 – Apresentação das Demonstrações Contábeis; ICPC 08 – Contabilização da Proposta de Pagamento de Dividendos.

Com relação ao reconhecimento, mensuração e evidenciação de ativos, foram emitidos os documentos: CPC 16 – Estoques; CPC 20 – Custos de Empréstimos; CPC 27 – Ativo Imobilizado; CPC 28 – Propriedade para Investimento; CPC 29 – Ativo Biológico e Produto Agrícola; CPC 31 – Ativo Não Circulante Mantido para Venda e Operação Descontinuada; ICPC 10 – Esclarecimentos sobre os Pronunciamentos Técnicos CPC 27 - Ativo Imobilizado e CPC 28 – Propriedade para Investimento. Com relação a esse grupo de normas, destacam-se as alterações na mensuração de ativos que passam a ser mensurados pelo valor justo – ativos biológicos, propriedades para investimento e ativos não-circulantes mantidos para venda. Destaca-se, também, o impacto que pode ocorrer no momento de transição, na aplicação do ICPC 10, com modificação do custo histórico de ativos por um custo atribuído (*deemed cost*). Ressalta-se que essa modificação só pode ser efetuada na adoção inicial.

Com relação ao reconhecimento e mensuração de passivos, foram emitidos os seguintes pronunciamentos: CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes; CPC 32 – Tributos sobre o Lucro e CPC 33 – Benefícios a Empregados.

O CPC 30 – Receitas trouxe uma importante modificação quanto ao momento de reconhecimento de receitas, que no Brasil sempre foi baseado na forma, ou seja, na emissão da nota fiscal. Pelo CPC 30 os serviços devem ser reconhecidos com base no estágio de execução

e os produtos, quando os riscos e benefícios do bem são transferidos do vendedor para o comprador, independentemente do momento de emissão da nota fiscal.

Ainda quanto ao momento de reconhecimento de receitas, alterações significativas e muito polêmica foi gerada com relação ao setor imobiliário. Para as vendas de imóveis em construção deve ter tratamento distinto entre as obras que: são efetuadas por conta de terceiros, que são prestações de serviços e para as quais o CPC 17 – Contratos de Construção é aplicável; e aquelas em que os imóveis são produtos vendidos e o momento de reconhecimento da receita deverá ser somente quando o controle é transferido do vendedor para o comprador. Para esclarecimentos sobre o assunto foram emitidos os documentos: ICPC 02 – Contrato de Construção do Setor Imobiliário; e OCPC 01 – Entidades de Incorporação Imobiliária (Orientação).

Algumas normas tratam de atividades específicas, afetando apenas entidades de um determinado setor, como é o caso do pronunciamento técnico CPC 11 – Contratos de Seguro e da interpretação técnica ICPC 01 – Contratos de Concessão.

Outros diversos documentos foram emitidos para atender transações ou assuntos específicos, que são: ICPC 03 – Aspectos Complementares das Operações de Arrendamento Mercantil; ICPC 04 – Alcance do Pronunciamento Técnico CPC 10 - Pagamento Baseado em ações; ICPC 05 – Pronunciamento Técnico CPC 10 - Pagamento Baseado em ações - Transações de Ações do Grupo e em Tesouraria; ICPC 06 – Hedges de Investimentos Líquidos em uma Operação no Exterior; ICPC 07 – Distribuição de Dividendos in Natura; ICPC 11 – Reconhecimento em Transferência de Ativos dos Clientes; ICPC 12 – Mudanças em Passivos por Desativação, Restauração e Outros Passivos Similares; ICPC 13 – Direitos a Participações Decorrentes de Fundos de Desativação, Restauração e Reabilitação Ambiental; ICPC 15 – Passivo Decorrente de Participação em um Mercado Específico - Resíduos de Equipamentos Eletroeletrônicos

Com relação às normas de evidenciação, que não afetam a mensuração e o reconhecimento de itens contábeis, foram emitidos os pronunciamentos técnicos: CPC 21 – Demonstração Intermediária; CPC 22 – Informações por Segmento; CPC 41 – Resultado por Ação.

Da mesma forma que na 1ª etapa foi emitido um pronunciamento para a adoção inicial, para tornar viável a aplicação das novas normas vigentes na 2ª etapa do processo de

convergência foram emitidos os pronunciamentos técnicos CPC 37 – Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade; e CPC 43 – Adoção Inicial dos Pronunciamentos Técnicos CPC 15 a 40.

As empresas consideradas como pequenas e médias, conforme determinado pela Lei 11.638/07, podem optar por aplicar todas as normas do CPC ou um documento simplificado, denominado CPC PME – Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas.

## **2.4 FATORES RESTRITIVOS AO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS**

Como visto anteriormente, espera-se que a contabilidade cumpra seu papel redutivo de assimetria informacional e que a implantação das IFRS no Brasil ocasiona uma melhoria na qualidade da informação contábil.

Porém, independente do conjunto de normas válidos em um determinado país, vale ressaltar a importância da qualidade da auditoria e o uso de boas práticas de governança corporativa como fatores restritivos ao gerenciamento de resultados.

A Lei 6.404/76 estabelece que as demonstrações financeiras ou contábeis das companhias abertas brasileiras devem ser, obrigatoriamente, auditadas por auditores independentes. Essa obrigatoriedade visa garantir que estas demonstrações retratem de forma fidedigna a posição financeira e patrimonial destas entidades.

Em pesquisa sobre gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais, Martinez (2009), constatou que auditoria de *Big Four* não assegura menor gerenciamento de resultados, exceto em casos especiais, no gerenciamento por decisões operacionais. No entanto, com relação ao gerenciamento de resultados por escolhas contábeis, o resultado obtido no estudo sugere restrição ao gerenciamento por auditoria de *Big Four*. A amostra era composta por companhias abertas brasileiras entre os anos de 1998 e 2005.

Em estudo semelhante Almeida e Almeida (2009) constataram que as empresas auditadas por *Big Four* possuem menor grau de apropriações discricionárias em relação às demais e, portanto, um poder restritivo ao gerenciamento de resultados pelas *Big Four*.

Silva e Bezerra (2010), trabalhando com uma amostra de 25 empresas no período de 2000 a 2008, não encontraram evidências de que a troca da empresa de auditoria estaria relacionada com a redução do gerenciamento de resultados, que era a hipótese de sua pesquisa.

Da mesma forma, Martinez e Reis (2010) investigaram se o procedimento de rodízio de empresas de auditoria teria efeito sobre o gerenciamento de resultados. Analisaram companhias abertas brasileiras no período de 1997 a 2007 e evidenciaram que com ou sem rodízio das auditorias não houve diferenças significativas no gerenciamento de resultados.

Tsipouridou e Spathis (2012) analisaram empresas abertas gregas entre os anos de 2005 e 2009, para verificar se as auditorias aprovavam comportamentos oportunistas com gerenciamento de resultados após a implantação das IFRS. Não encontraram evidências de que as grandes empresas de auditoria (*Big Four*) apresentam maiores restrições no gerenciamento de resultados do que as demais.

Ghosh, Marra e Moon (2010) e Joubert e Fakhfakh (2012) constataram que a auditoria das demonstrações contábeis por uma *Big Four* restringe o gerenciamento de resultados

A partir do pressuposto de que a auditoria seria um fator restritivo ao gerenciamento de resultados, no desenvolvimento de seu papel de garantir a confiabilidade das informações contábeis ao usuário externo, e de que as *Big Four* apresentam uma melhor qualidade do que as demais empresas de auditoria, delineou-se a Hipótese 3.

**Hipótese 3:** Entidades auditadas por *Big Four* apresentam menor gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias do que as demais.

Outro fator restritivo ao gerenciamento de resultados que deve ser destacado é a Governança Corporativa. Existe uma crescente busca por parte das entidades de melhoria nos controles e monitoramento dos negócios, o que levou à busca no mundo dos negócios de mecanismos que possibilitassem esse monitoramento e controle. A Governança Corporativa é uma resposta a essa necessidade. Conseqüentemente, quanto melhor o monitoramento dos negócios, menor a possibilidade de gerenciamento de resultados.

No Brasil, o Novo Mercado é o mais elevado padrão de Governança Corporativa da Bovespa e as companhias listadas no Novo Mercado só podem emitir ações com direito de voto, ou seja, ações ordinárias. O Nível 1 exige que as empresas adotem práticas que favoreçam a transparência e o acesso às informações pelos investidores. As empresas listadas no Nível 2 cumprem as obrigações do Novo Mercado com exceções, como o direito de manter ações preferenciais (PN).

Martinez (2009) buscou evidências de que o Novo Mercado estaria associado a propensão ao gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais.

As evidências obtidas pelo autor sugerem uma redução de gerenciamento de resultados por escolhas contábeis pelo Novo Mercado. Com relação ao gerenciamento por decisões operacionais, o Novo Mercado não assegura menor gerenciamento de resultados, exceto em casos especiais. Foram utilizados dados de companhias brasileiras entre os anos de 1998 e 2005.

Almeida Santos, Verhagen e Bezerra (2011) analisaram 14 indústrias brasileiras de siderurgia e metalurgia entre os anos de 2005 a 2009, e os resultados de sua pesquisa indicaram que a governança corporativa é um contra incentivo ao gerenciamento de resultados. No estudo foi analisado o gerenciamento de resultados operacionais, envolvendo decisões operacionais relativas a despesas com vendas, gerais e administrativas.

Iatridis (2012c), em estudo comparativo entre Brasil e África do Sul, evidenciou a presença de mecanismos efetivos de governança corporativa na África do Sul, reduzindo o custo de agência, ao contrário do que observou no Brasil, onde encontrou evidências de apropriações discricionárias significativas. Price, Román e Rountree (2011) em análise com empresas mexicanas também não encontraram associação entre governança corporativa e gerenciamento de resultados.

Chen, Kao e Tsao (2010), com amostra de empresas de Taiwan, demonstraram que boas práticas de governança corporativa estão associadas ao incremento da avaliação dos investidores sobre os resultados contábeis.

Desta forma, considerando-se a Governança Corporativa como um fator restritivo ao gerenciamento de resultados, delineou-se a Hipótese 4.

**Hipótese 4:** Entidades com maior grau de Governança Corporativa apresentam menor grau de gerenciamento de resultados.

Outro fator que pode ser restritivo ao gerenciamento de resultados, por meio de normatizações e fiscalizações do cumprimento das normas estabelecidas é a influência das agências regulatórias de determinados setores da economia.

As agências reguladoras no Brasil são criadas por leis e tem poderes de fiscalizar e regular as atividades de serviços públicos executados pelas empresas que detém a concessão para realização destes serviços.

São exemplos de agências reguladoras no Brasil: ANATEL (Agência Nacional de Telecomunicações); ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica); ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis).

Almeida et al. (2009) sugeriram análises de gerenciamento de resultados por grupos estratégicos, pois em sua pesquisa encontraram indícios de possibilidade de existência de práticas heterogenias de gerenciamento de resultados.

Tendo também as agências reguladoras no Brasil o poder de normatizar e fiscalizar as práticas contábeis, e, estendendo a sugestão dada por Almeida et al. (2009), delineou-se a Hipótese 5.

**Hipótese 5:** Entidades de setor da economia regulado apresentam menor grau de gerenciamento de resultados do que as demais.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

#### 3.1 NATUREZA DA PESQUISA

Este estudo empírico-analítico caracteriza-se, por sua natureza, inicialmente como descritivo-longitudinal, pois se buscou medir e descrever o gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras no período compreendido entre os anos de 2006 e de 2011. Essa descrição possibilita a análise do efeito da normatização contábil sobre gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras no período estudado.

Ainda quanto à natureza, este estudo também se caracteriza como correlacional, pois se buscou testar a correlação existente entre a normatização contábil no Brasil e o gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras.

#### 3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população deste estudo é composta pelas companhias abertas brasileiras e a amostra não probabilística foi composta por todas as companhias abertas brasileiras não financeiras listadas na BM&FBOVESPA em 02/10/12 (361 empresas). Como os modelos de gerenciamento de resultados são baseados em variações de contas entre períodos, para a modelagem do ano de 2006 foi necessária a obtenção dos dados do ano de 2005.

Foram excluídas da amostra inicial aquelas entidades que apresentavam observações atípicas (*outliers*) e também aquelas que tinham dados incompletos nos períodos observados. Desta forma, a amostra final foi composta por observações de 202 empresas em 2006, 212 em 2007, 221 em 2008, 258 em 2009, 208 em 2010 e 268 em 2011. O perfil da amostra utilizada está descrito a seguir.

Na Tabela 1 está demonstrado o perfil da amostra por setor da economia, conforme classificação da BM&FBOVESPA: BI – Bens Industriais; UP – Utilidade Pública; MB – Materiais Básicos; CET – Construção e Transporte; CC – Consumo Cíclico; CNC – Consumo Não Cíclico; TI – Tecnologia da Informação; TEL – Telecomunicações; PGB – Petróleo, Gás e Biocombustíveis.

Tabela 1: Perfil da Amostra por Setor

Setor	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BI	25	26	25	30	28	28
UP	46	51	52	55	28	44
MB	23	24	26	28	23	32
CET	34	36	43	51	46	52
CC	35	35	36	42	39	55
CNC	25	26	27	38	35	35
TI	4	4	3	5	4	6
TEL	9	9	8	7	3	10
PGB	1	1	1	2	2	6
<b>Total</b>	<b>202</b>	<b>212</b>	<b>221</b>	<b>258</b>	<b>208</b>	<b>268</b>

No Gráfico 1 está demonstrada a quantidade de empresas da amostra por ano distinguindo-se entre aquelas cujo setor é regulado por agência reguladora, além da CVM (utilidade pública; telecomunicações; petróleo, gás e biocombustível), das demais (tecnologia da informação; consumo cíclico e não cíclico; materiais básicos; bens industriais; construção e transporte).



Gráfico 1: Perfil da Amostra por Setor Regulado

No Gráfico 2 está demonstrada a quantidade de empresas classificadas nos segmentos de governança corporativa da CVM, distinguindo-as das demais que não apresentam classificação.



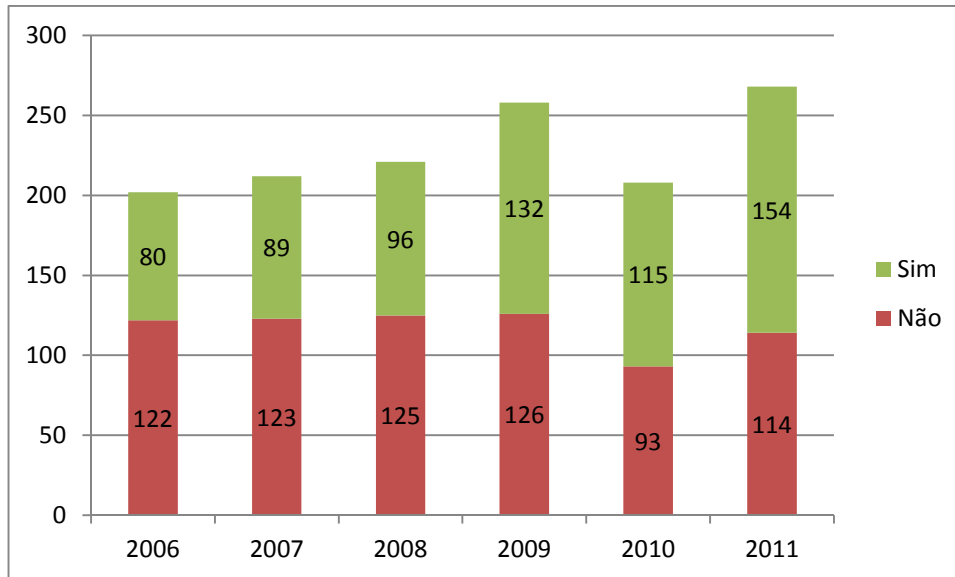


Gráfico 2: Perfil da Amostra por Governança Corporativa

No Gráfico 3 estão diferenciadas as quantidades de empresas que foram auditadas por *Big Four* das demais.

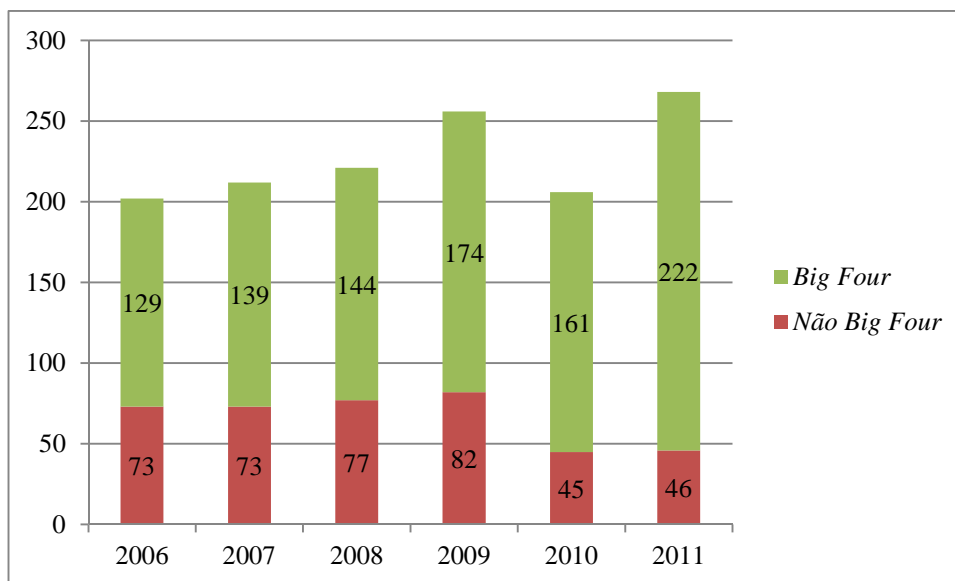


Gráfico 3: Perfil da Amostra por Tipo de Auditoria

No Gráfico 4 está demonstrada a composição da amostra por origem do controle acionário.

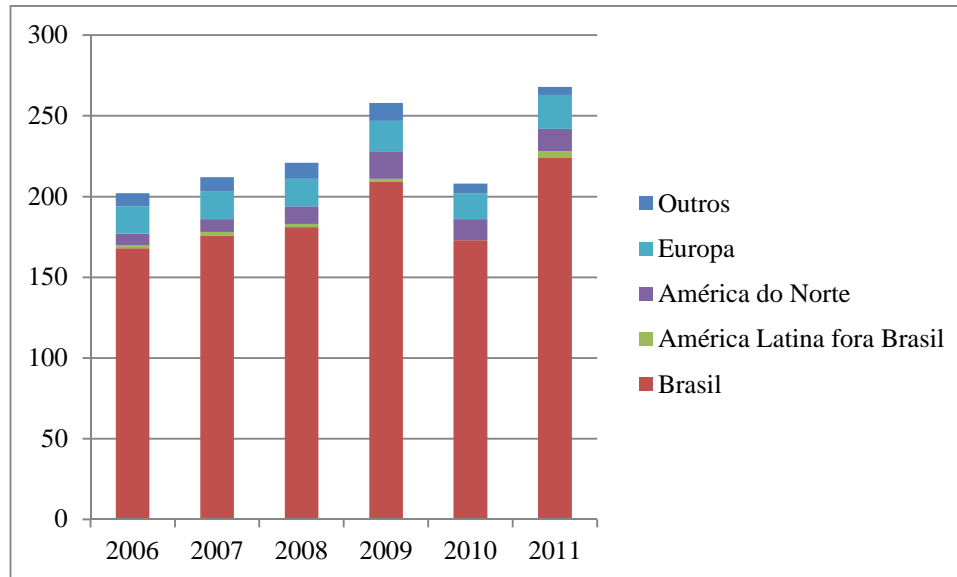


Gráfico 4: Perfil da Amostra por Origem do Controle Acionário

Com base na origem do controle acionário, foram classificadas as empresas cuja matriz já havia adotado IFRS anterior ao Brasil das demais, conforme demonstrado no Gráfico 5.

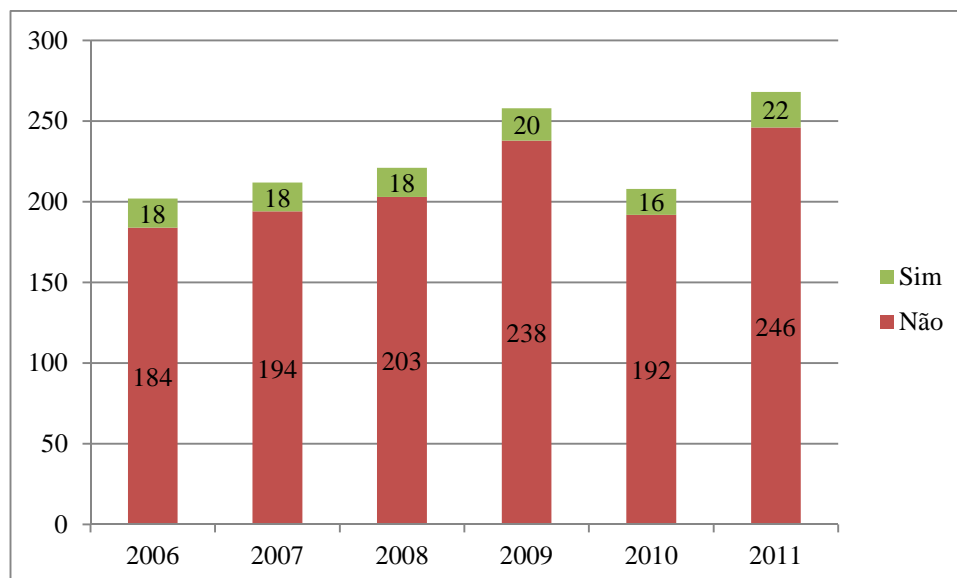


Gráfico 5: Perfil da Amostra por Adoção das IFRS pela Matriz

### 3.3 COLETA DE DADOS

Os dados foram coletados no sítio da CVM, da seguinte forma: os dados do Período Pré-IFRS foram extraídos diretamente das demonstrações contábeis do ano-base de 2007, extraíndo-se os dados dos anos de 2005 e 2006 apresentados de forma comparativa nessas

demonstrações; os dados do Período Híbrido foram extraídos das demonstrações contábeis do ano-base de 2009, obtendo-se os dados do ano de 2008 apresentados de forma comparativa nessas demonstrações; os dados do Período *Full-IFRS* foram extraídos das demonstrações contábeis na data-base de 2011, com utilização dos valores do ano de 2010 apresentados de forma comparativa nessas demonstrações.

Alguns dados adicionais sobre as companhias abertas, necessários na modelagem utilizada, que não estavam disponíveis no sítio da CVM, foram extraídos dos sítios das próprias empresas.

Foram observadas 361 empresas por sete períodos, totalizando 2527 observações. Em cada uma dessas observações foram coletados dados de 19 rubricas das demonstrações contábeis (Ativo total, ativo circulante, caixa, equivalentes caixa, contas a receber, estoques, despesas antecipadas, imobilizado, intangível, *goodwill*, depreciação e amortização acumulada, passivo circulante, passivo não circulante, contas a pagar, financiamentos e empréstimos de curto prazo, receitas, despesas operacionais, despesas de depreciação e amortização e lucro líquido), além da identificação da empresa de auditoria, as informações das entidades quanto ao setor, ao segmento de governança corporativa e ao controle acionário.

### **3.4 DEFINIÇÃO OPERACIONAL**

#### **3.4.1 MODELOS EMPÍRICOS DE DETERMINAÇÃO DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE APROPRIAÇÕES DISCRICIONÁRIAS**

Como visto, existem vários estudos desenvolvidos para detectar o gerenciamento de resultados, quer seja por atividades operacionais, classificação de contas ou apropriações. Como o foco deste trabalho vislumbra averiguar se houve modificação no gerenciamento em função da alteração normativa contábil no Brasil, serão utilizadas modelagens com foco nas apropriações discricionárias.

As apropriações existem em função do ajuste entre os regimes de caixa e competência (vide Equação 2). Para verificar se houve manipulação de resultados por meio das apropriações é necessário dividir o total de apropriações entre aquelas que são normais (não discricionárias) daquelas que são anormais (discricionárias).

A Equação 3 representa uma estrutura comum de base de detecção de gerenciamento de resultados através das apropriações (TA, apropriações totais) com decomposição de: apropriações discricionárias (DA); e de apropriações não discricionárias (NA) (HEALY, 1985, p. 94).

$$TA = DA + NA \quad (3)$$

Como a variável DA não é observável, as apropriações discricionárias são obtidas pela diferença entre a estimativa das apropriações totais e a estimativa das apropriações não discricionárias, conforme Equação 4.

$$DA = TA - NA \quad (4)$$

Desta forma, o primeiro passo para estimar as apropriações discricionárias é efetuar a estimativa das apropriações totais da empresa.

### 3.4.1.1 MODELOS PARA ESTIMAR AS APROPRIAÇÕES TOTAIS

As apropriações totais podem ser obtidas diretamente pela diferença entre o lucro e o fluxo de caixa operacional observados nas demonstrações contábeis divulgadas (DE ANGELO, 1986, p. 410). Quando as informações do fluxo de caixa operacional não estiverem disponíveis, deve ser aplicado um modelo para estimar o total de apropriações.

As apropriações totais podem ser estimadas com dados do balanço patrimonial e da demonstração de resultados do exercício, conforme a Equação 5 (JONES, 1991, p. 211; DECHOW; SLOAN; SWEENEY, 1995, p. 203).

$$TA_t = \frac{(\Delta CA_t - \Delta Cash_t) - (\Delta CL_t - \Delta STD_t) - Dep_t}{A_{t-1}} \quad (5)$$

Na qual:

TA = apropriações totais da empresa no período t;

$\Delta CA_t$  = variação do ativo circulante (*current asset*, em inglês) da empresa no final do período t-1 para o final do período t;

$\Delta Cash_t$  = variação dos valores de caixa e equivalentes caixa da empresa no final do período t-1 para o final do período t;

$\Delta CL_t$  = variação do passivo circulante (*current liabilities*, em inglês) da empresa no final do período t-1 para o final do período t;

$\Delta STD_t$  = variação dos financiamentos e empréstimos de curto prazo (*short term debt*, em inglês) da empresa no final do período t-1 para o final do período t;

$Dep_t$  = montante das despesas com depreciação e amortização da empresa durante o período t;

$A_{t-1}$  = ativos totais da empresa no final do período t-1.

Para este trabalho, seguindo Jones (1991) e Dechow, Sloan e Sweeney (1995) as apropriações totais foram obtidas a partir de dados do balanço patrimonial e da demonstração de resultados do exercício, conforme a Equação 5. A escolha deste modelo para estimar o total de apropriações deve-se ao fato da não disponibilidade de informações de fluxo de caixa operacional em todos os períodos estudados em função da não obrigatoriedade de apresentação da demonstração do fluxo de caixa no Brasil até o ano de 2007.

### 3.4.1.2 MODELOS PARA MENSURAR AS QUALIDADE DAS APROPRIAÇÕES

Dechow e Dichev (2002) desenvolveram um modelo teórico para análise das apropriações a partir dos dados do fluxo de caixa operacional. A Equação 6 demonstra o caixa gerado na empresa, considerando-se os ajustes temporais das apropriações de períodos anteriores e posteriores.

$$CF_t = CF_t^{t-1} + CF_t^t + CF_t^{t+1} \quad (6)$$

Na qual:

$CF_t$  = caixa gerado na empresa (equivalente ao resultado pelo regime de caixa) no período t;

$CF_t^{t-1}$  = caixa gerado por recebimentos e por pagamentos no período t, referentes aos valores reconhecidos por competência no período t-1;

$CF_t^t$  = caixa gerado por recebimentos e por pagamentos no período t, referentes aos valores reconhecidos por competência no mesmo período t;

$CF_t^{t+1}$  = caixa gerado por recebimentos e por pagamentos no período t, referentes aos valores reconhecidos por competência no período t+1.

Dessa forma, o modelo teórico de mensuração do resultado contábil por competência pode ser representado pela Equação 7, com foco no caixa gerado por competência: combinando-

se as Equações 2 e 6; ajustando-se os períodos; e eliminando o ajuste de caixa gerado no período t-1, que é reconhecido por competência no período t, devido à baixa probabilidade de ocorrência (DECHOW; DICHEV, 2002).

$$AE_t = CF_{t-1}^t + CF_t^t + CF_{t+1}^t + \varepsilon_{t+1}^t - \varepsilon_t^{t-1} \quad (7)$$

Na qual:

$AE_t$  = resultado contábil da empresa, conforme regime de competência, no período t;

$CF_{t-1}^t$  = caixa gerado por recebimentos e por pagamentos no período t-1, referente aos valores reconhecidos por competência no período t;

$CF_t^t$  = caixa gerado por recebimentos e por pagamentos no período t, referentes aos valores reconhecidos por competência no mesmo período t;

$CF_{t+1}^t$  = caixa gerado por recebimentos e por pagamentos no período t+1, referentes aos valores reconhecidos por competência no período t;

$\varepsilon_{t+1}^t$  = erro de estimativa de apropriações no período t, referente ao caixa gerado no período t+1;

$\varepsilon_t^{t-1}$  = erro de estimativa de apropriações no período t-1, referente ao caixa gerado no período t.

Combinando as Equações 2 e 7 pode-se extrair um modelo teórico, por meio do qual pode-se analisar a magnitude dos erros mensurados para obter a qualidade da informação contábil, pois é possível verificar uso de estimativas que afetam os resultados, conforme demonstrado na Equação 8. (DECHOW; DICHEV, 2002, p. 40).

$$TA_t = \alpha + \beta_1 CF_{t-1}^t - \beta_2 (CF_t^{t-1} + CF_t^{t+1}) + \beta_3 CF_{t+1}^t + \varepsilon_t \quad (8)$$

Devido a não obrigatoriedade de apresentação da demonstração do fluxo de caixa no Brasil até o ano de 2007, já citada anteriormente, para este trabalho não foi aplicado o modelo Dechow e Dichev (2002) para análise da qualidade da informação contábil.

### 3.4.1.3 MODELOS PARA ESTIMAR AS APROPRIAÇÕES DISCRICIONÁRIAS

Para os estudos que analisam as apropriações discricionárias, uma vez observado ou estimado o total de apropriações em um determinado período, o segundo passo a seguir é

estimar qual montante destas apropriações é normal (não discricionárias) e qual é anormal (discricionárias).

Conforme Healy (1985) as apropriações não discricionárias (NA) refletem a média de apropriações totais da empresa no período estudado, conforme a Equação 9 (Modelo de Healy).

$$NA_t = \frac{\sum_t^1 TA}{T} \quad (9)$$

Na qual, T é o total de períodos utilizados para estimar NA. Desta forma, a diferença entre o total de apropriações de um período em relação ao NA estimado é considerado como apropriações discricionárias (DA).

A partir do Modelo de Healy, DeAngelo (1986), estimou as variações das apropriações não discricionárias em função das variações das apropriações totais entre o período anterior e o período estudado, ao invés de usar a média conforme descrita por Healy (1985), conforme Equação 10 (Modelo DeAngelo).

$$\Delta NA_t = \Delta TA_{t-1} \quad (10)$$

Novamente, o montante estimado de apropriações discricionárias, refere-se à diferença entre TA observado ou estimado do período e NA estimado pela Equação 10.

Conforme observado por Jones (1991) e Dechow, Sloan e Sweeney (1995) esses modelos só não apresentam erros se as apropriações não discricionárias forem constantes no tempo, caso contrário, apresentará defeitos de estimação dessas apropriações.

O modelo proposto por Jones (1991) é mais flexível com relação às variações das apropriações não discricionárias no tempo. Diferente do que foi proposto por Healy (1985) e DeAngelo (1986), pelo Modelo Jones a estimativa das apropriações é controlada por mudanças nas circunstâncias econômicas da entidade. Além disso, para se obter as apropriações não discricionárias é necessário primeiro aplicar a regressão apresentada na Equação 11.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = a \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 (\Delta REV_{it} / A_{it-1}) + \beta_2 (PPE_{it} / A_{it-1}) + \epsilon_{it} \quad (11)$$

Na qual,

$\Delta REV_{it}$  = receitas (*revenue*, em inglês) no período t menos as receitas do período t-1, dividido pelo ativo no período t-1, da empresa i;

$PPE_{it}$  = imobilizado (*property, plant & equipment*, em inglês) do período t, dividido pelo ativo no período t-1, da empresa i;

$A_{it-1}$  = ativo total do período t-1, da empresa i;

$\epsilon_{it}$  = erro da regressão da empresa i no período t.

O montante das apropriações não discricionárias pode ser obtido por meio da Equação 12, sendo que,  $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$  e  $\alpha_3$ , referem-se aos coeficientes estimados na Equação 11,  $\alpha$ ,  $\beta_1$  e  $\beta_2$ , respectivamente.

$$NA_{it} = \alpha_1 \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta REV_{it}/A_{it-1}) + \alpha_3 (PPE_{it}/A_{it-1}) \quad (12)$$

Por fim, o montante das apropriações discricionárias podem ser obtidas entre a diferença entre o TA observado ou estimado e o NA estimado, conforme a Equação 12.

O Modelo Jones possibilita também a análise das apropriações discricionárias através dos resíduos estimados por meio da Equação 11.

Dechow, Sloan e Sweeney (1995) observam que o Modelo Jones (1991) não considera que a receita pode ser um elemento passível de manipulação e, portanto, também deveria ser considerada como um elemento discricionário.

Dechow, Sloan e Sweeney (1995) propuseram uma alteração no Modelo Jones (1991), que ficou conhecido na literatura acadêmica como Modelo Jones Modificado, incrementando a variação de contas a receber ( $\Delta REC_t$ ), conforme Equação 13.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left[ \frac{(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})}{A_{it-1}} \right] + \beta_2 (PPE_t/A_{it-1}) + \epsilon_{it} \quad (13)$$

Teoh, Welch e Wong (1998) utilizaram o Modelo Jones Modificado, conforme sugerido por Dechow, Sloan e Sweeney (1995), no entanto, propuseram que fosse retirado o efeito do imobilizado do modelo, pois conforme achados de Guenther (1994) as apropriações de longo prazo são menos suscetíveis de manipulações por parte dos gestores, conforme Equação 14.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left[ \frac{(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})}{A_{it-1}} \right] + \epsilon_{it} \quad (14)$$

Kothari, Leone e Wasley (2005), a partir das observações de Dechow, Sloan e Sweeney (1995), ressaltaram que o Modelo Jones Modificado proposto era suscetível a apresentar acréscimos das apropriações discricionárias quando a empresa estivesse em crescimento. Desta forma, apresentam outro modelo, que é uma nova modificação do Modelo Jones, conforme Equação 15, incluindo o ROA (retorno dos ativos).

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left[ \frac{(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})}{A_{it-1}} \right] + \beta_2 (PPE_{it}/A_{it-1}) + \beta_3 (ROA_{it}) + \epsilon_{it} \quad (15)$$



Para detectar se os gestores buscavam omitir alterações no desempenho econômico por meio das apropriações, Leuz, Nanda e Wysocki (2003) sugeriram um modelo, no qual o fluxo de caixa seria estimado pela diferença entre lucro operacional e as apropriações. As apropriações, por sua vez, seriam medidas conforme o Modelo Jones Modificado. Segundo os autores, o desempenho econômico da empresa poderia ser medido relacionando o desvio-padrão do lucro operacional com o desvio-padrão do fluxo de caixa estimado. Desta forma, caso essa relação apresente valores baixos, isso seria um indicador da suavização nos resultados.

Nota-se uma ampla utilização do Modelo Jones e de suas modificações na literatura internacional. Destaca-se principalmente o uso do Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995) e pela inclusão do ROA no Modelo Jones original ou no Modelo Jones Modificado, conforme sugerido por Kothari, Leone e Wasley (2005). No Quadro 5 estão demonstrados os trabalhos encontrados entre os anos de 2008 e 2012 em periódicos internacionais com o uso dos referidos modelos.

<b>Jones (1991)</b>	<b>Dechow, Sloan e Sweeney (1995)</b>	<b>Kothari, Leone e Wasley (2005)</b>	<b>Teoh, Welch e Wong (1998)</b>	<b>Leuz, Nanda e Wysocki (2003)</b>
Baxter e Cotter (2009)	Ahn e Choi (2009)	Bona-sánchez, Pérez-alemán e Santana-martín (2011)	Chang, Chung e Lin (2010)	Dimitropoulos, Asteriou e Siriopoulos (2012)
Bozec (2008)	Ayers, Ramalingegowda e Yeung (2011)	Bozec (2008)	Chen et al. (2010b)	Douppnik (2008)
Cahan et al. (2008)	Balachandran, Chalmers e Haman (2008)	Cheng, Aerts e Jorissen (2010)	Fischer e Louis (2008)	Price, Román e Rountree (2011)
Caramanis e Lennox (2008)	Botsari e Meeks (2008)	Choi e Pae (2011)	Gong, Louis e Sun (2008)	Surroca e Tribó (2008)
Chan et al. (2010)	Chen, Kao e Tsao (2010)	Cohen e Zarowin (2010)		
Cohen e Zarowin (2010)	Chen, Liao e Lu (2012)	Ettredge et al. (2010)		
Daniel, Denis e Naveen (2008)	Chi e Gupta (2009)	Guthrie e Sokolowsky (2010)		
Herbohn e Raganathan (2008)	Chung, Sheu e Wang (2009)	Hazarika, Karpoff e Nahata (2012)		
Iatridis (2012c)	Cornett, Marcus e Tehranian (2008)	Ibrahim (2009)		
Nguyen e Xu (2010)	Gargouri, Shabou e Francoeur (2010)	Jaggi, Leung e Gul (2009)		
Niskanen et al. (2011)	Ghosh, Marra e Moon (2010)	Jouber e Fakhfakh (2012)		
	Hadani, Goranova e Khan (2011)	Kang, Kilgore e Wright (2011)		
	Hutton, Marcus e Tehranian (2009)	Lee e Masulis (2011)		
	Jiang, Petroni e Wang (2010)	Prior, Surroca e Tribó (2008)		
	Jorion, Shi e Zhang (2009)	Rodríguez-Pérez e van Hemmen (2010)		
	Kang, Kilgore e Wright (2011)	Sun, Liu e Lan (2011)		
	Kim e Yi (2009)	Wilson e Wang (2010)		
	Labelle, Makni Gargouri e Francoeur (2010)	Wilson e Wu (2011)		
	McInnis e Collins (2011)			
	Mora e Sabater (2008)			
	Sawick e Shrestha (2008)			
	Wang e Yung (2011)			
	Yu (2008)			
	Zhao e Chen (2008)			

Quadro 5: Estudos publicados em periódicos internacionais com uso do Modelo Jones e suas modificações entre os anos de 2008 e 2012

Kang e Sivaramakrishnan (1995) desenvolveram outro modelo para detectar o gerenciamento de resultados, conhecido na literatura acadêmica como Modelo KS representado pela Equação 16.

$$TA_{it} = \alpha + \beta_1(\delta_1 REV_{it}) + \beta_2(\delta_2 EXP_{it}) + \beta_3(\delta_3 GPPE_{it}) + \epsilon_{it} \quad (16)$$

Na qual:

$TA_{it}$  = apropriações totais estimadas da empresa  $i$  no período  $t$ , ponderadas pelos ativos totais no final do período  $t-1$ ;

$$\delta_1 = REC_{i,t-1}/REV_{i,t-1};$$

$REC_{i,t-1}$  = saldo da conta de clientes da empresa  $i$  no período  $t-1$ ;

$REV_{i,t-1}$  = receitas da empresa  $i$  no período  $t-1$ ;

$REV_{it}$  = receitas da empresa  $i$  no período  $t$ , ponderadas pelos ativos totais no final do período  $t-1$ ;

$$\delta_2 = (INV_{i,t-1} + OCA_{i,t-1} - CL_{i,t-1})/EXP_{i,t-1};$$

$INV_{i,t-1}$  = saldo de estoques (*inventory*, em inglês) da empresa  $i$  no período  $t-1$ ;

$OCA_{i,t-1}$  = saldo de despesas antecipadas (*prepaid expenses*, em inglês) da empresa  $i$  no período  $t-1$ ;

$CL_{i,t-1}$  = saldo de contas a pagar (*payable balances*, em inglês) no passivo circulante da empresa  $i$  no período  $t-1$ ;

$EXP_{it}$  = despesas (*expenses*, em inglês) da empresa  $i$  no período  $t$ , excluídas as despesas com depreciação e amortização e ponderadas pelos ativos totais no final do período  $t-1$ ;

$$\delta_3 = DEP_{i,t-1}/GPPE_{i,t-1};$$

$DEP_{i,t-1}$  = montante de despesas com depreciação e amortização da empresa  $i$  no período  $t-1$ ;

$GPPE_{i,t-1}$  = saldo do ativo imobilizado bruto (*gross property, plant & equipment*, em inglês) da empresa  $i$  no período  $t-1$ ;

$GPPE_{it}$  = saldo do ativo imobilizado bruto (*gross property, plant & equipment*, em inglês) da empresa  $i$  no período  $t-1$  e ponderadas pelos ativos totais no final do período  $t-1$ ;

$\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3$  = coeficientes estimados de regressão;

$\epsilon_{it}$  = erro de regressão.

Conforme Martinez (2001, p. 48), “não existe modelo perfeito, mas o modelo KS parece ser, dentro do estado de arte atual, aquele que proporciona os melhores resultados”.

Não foram encontrados estudos com uso do Modelo KS na literatura internacional, conforme pesquisa bibliográfica efetuada no Portal da CAPES entre os anos de 2008 e 2012.

Os estudos brasileiros sobre gerenciamento de resultados, em sua maioria, investigam o gerenciamento de resultados por meio das apropriações discricionárias, com utilização prioritária dos Modelos Jones e suas modificações e KS. No Quadro 6 estão demonstrados os principais estudos brasileiros com análise do gerenciamento por meio de apropriações discricionárias.

<b>Jones (1991)</b>	<b>Dechow, Sloan e Sweeney (1995)</b>	<b>Modelo KS (1995)</b>	<b>Teoh, Welch e Wong (1998)</b>	<b>Leuz, Nanda e Wysocki (2003)</b>
Cupertino e Martinez (2008)	Coelho e Lopes (2007)	Paulo et al. (2007)	Nardi et al. (2009)	Castro e Martinez (2009)
Vasconcelos et al. (2008)	Paulo et al. (2007)	Martinez (2008)		
	Cupertino e Martinez (2008)	Vasconcelos et al. (2008)		
	Almeida et al. (2009)	Almeida e Almeida (2009)		
	Nardi et al. (2009)	Almeida et al. (2009)		
	Paulo e Leme (2009)	Martinez (2009)		
		Nardi e Nakao (2009)		
		Nardi et al. (2009)		
		Paulo e Leme (2009)		
		Silva e Bezerra (2010)		
		Martinez (2011)		
		Rezende e Nakao (2012)		

Quadro 6: Estudos brasileiros com uso de apropriações discricionárias

Para mensurar o gerenciamento de resultados por meio de DA neste estudo, foram aplicados: o Modelo Jones, conforme Equação (11); o Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995), conforme Equação (13); o Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998), conforme Equação (14); o Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005), conforme Equação (15); e o Modelo KS, conforme Equação (16).

Adicionalmente, também foram aplicados o Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998), desconsiderando o ajuste da variação de contas a receber, conforme Equação

(17). Essa alteração foi utilizada por Fischer e Louis (2008), e já havia sido observado por Teoh, Welch e Wong (1998) que esse ajuste poderia ser omitido.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left[ \frac{(\Delta REV_{it})}{A_{it-1}} \right] + \epsilon_{it} \quad (17)$$

Combinando-se a sugestão de Teoh, Welch e Wong (1998) de se retirar o efeito do imobilizado por ser menos suscetível de manipulação com a sugestão de Kothari, Leone e Wasley (2005) de inclusão do ROA, levando em consideração o crescimento da empresa, foram aplicadas também as Equações (18) e (19) a seguir delineadas.

Na Equação (18) foi mantido o ajuste de variação de contas a receber, conforme sugerido por Dechow, Sloan e Sweeney (1995).

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left[ \frac{(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})}{A_{it-1}} \right] + \beta_2 (ROA_{it}) + \epsilon_{it} \quad (18)$$

Na Equação (19) omitiu-se o ajuste de variação de contas a receber.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left[ \frac{(\Delta REV_{it})}{A_{it-1}} \right] + \beta_2 (ROA_{it}) + \epsilon_{it} \quad (19)$$

O Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) também foi utilizado omitindo-se a variação de contas a receber, conforme Equação (20).

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left[ \frac{(\Delta REV_{it})}{A_{it-1}} \right] + \beta_3 (PPE_{it}/A_{it-1}) + \beta_4 (ROA_{it}) + \epsilon_{it} \quad (20)$$

A escolha da aplicação do Modelo Jones e de suas modificações deu-se porque são os que apresentam maior aceitação na literatura acadêmica internacional, conforme estudos empíricos encontrados que analisavam a implantação das IFRS em outras localidades (FERNANDES, 2011; IATRIDIS, 2012c; TSIPOURIDOU; SPATHIS, 2012; ZÉGHAL; CHTOUROU; SELLAMI, 2011).

O montante do ROA aplicado nas Equações (15), (18), (19) e (20), foi calculado dividindo-se o lucro líquido pelo total de ativos do período de referência, seguindo Kothari, Leone e Wasley (2005).

O Modelo KS foi escolhido por sua ampla utilização nas pesquisas acadêmicas brasileiras e porque, conforme evidenciado por Martinez (2001), seria o mais adequado à realidade brasileira.

Na aplicação da Equação (16) do Modelo KS foi utilizado o valor de imobilizado líquido, em substituição ao imobilizado bruto, pois os dados disponibilizados nas Demonstrações Financeiras Padrão da CVM não continham esse dado.

### **3.4.2 MODELO PARA DETECTAR O EFEITO DAS IFRS NO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS**

Para analisar o efeito das IFRS no gerenciamento de resultados foi utilizado, como variável dependente, o valor absoluto das DA estimadas, que, conforme Joubert e Fakhfakh (2012), mede a transferência de um período para o outro, sem ser sensível ao tempo preciso de quando os resultados são aumentados ou diminuídos.

Para verificar se houve alteração no gerenciamento de resultados após a implantação das IFRS no Brasil, foram utilizadas variáveis independentes categóricas para indicar a presença da influência IFRS na elaboração das demonstrações contábeis no período híbrido (HIB) e no período *full*-IFRS (IFRS).

Conforme as Hipóteses 1 e 2, espera-se que os sinais dos coeficientes das variáveis IFRS e HIB sejam negativos, uma vez que a expectativa é de que haja uma diminuição do gerenciamento de resultados na presença de normas contábeis internacionais.

Como constatado em evidências empíricas anteriores, existem vários fatores que podem estar relacionados ao gerenciamento de resultados ou à sua restrição. Desta forma, no modelo a ser aplicado para detectar o efeito das IFRS no gerenciamento de resultados, também serão incluídas algumas variáveis independentes baseadas nas evidências apontadas, conforme descritas a seguir.

Para verificar se a presença de auditoria por *Big Four* restringe o gerenciamento de resultados, seguindo Ghosh, Marra e Moon (2010) e Joubert e Fakhfakh (2012), foi incluída no modelo uma variável independente categórica para indicar a presença de auditoria por uma *Big Four* (AUDIT). Conforme a Hipótese 3, espera-se que o sinal do coeficiente da variável AUDIT seja negativo, denotando o poder restritivo da auditoria no gerenciamento de resultados.

Para testar a Hipótese 4, foi incluída a variável independente categórica GC (Governança Corporativa), da qual se espera que o sinal seja negativo, uma vez que a

expectativa é de entidades com maior grau de GC apresentem menor gerenciamento de resultados do que as demais.

Para testar a Hipótese 5, foi incluída a variável de controle REG, para controlar se a regulação do setor da economia por uma agência regulatória, além da CVM, poderia ter efeito restritivo ao gerenciamento de resultados.

Foram incluídas como variáveis de controle: o tamanho da empresa (SIZE) seguindo Ghosh, Marra e Moon (2010) e Joubert e Fakhfakh (2012) entre outros autores, da qual não se prevê o sinal do coeficiente; o nível de endividamento (LEV), pois, conforme Rodríguez-Pérez e Van Hemmen (2010) e Nardi et al. (2009), acréscimos nas dívidas produzem incentivos aos gestores para manipulação dos resultados, da qual se espera que o sinal do coeficiente seja positivo.

Adicionalmente, foi incluída a variável de controle HOLDING para identificar se companhia aberta brasileira é controlada por empresa sediada em país, cuja adoção das IFRS é anterior a 2010 (ano de adoção no Brasil). Isso porque, conforme Bentwood e Lee (2012), no período de adoção nota-se uma grande quantidade de ajustes intencionais ou não nas informações geradas pelas demonstrações contábeis. Desta forma, para controlar se oscilações nas apropriações discricionárias poderiam ter sido influenciadas por erros não intencionais, foi incluída a variável HOLDING. Espera-se que o sinal do coeficiente da variável HOLDING seja negativo, pois as companhias cuja matriz adotou as IFRS antes do Brasil, em função de sua experiência anterior, tenderiam a errar menos, e não teriam o efeito não intencional de gerenciamento de resultados.

Desta forma, para testar as Hipóteses foi aplicada a Equação 21, na qual além das variáveis categóricas supracitadas foram utilizados efeitos de interação entre as variáveis categóricas IFRS e AUDIT e HIB e AUDIT.

$$|DA_{it}| = \alpha + \beta_1 IFRS_{it} + \beta_2 HIB_{it} + \beta_3 AUDIT_{it} + \beta_4 IFRS_{it} \times AUDIT_{it} + \beta_5 HIB_{it} \times AUDIT_{it} + \beta_6 GC_{it} + \beta_7 REG_{it} + \beta_8 HOLDING_{it} + \beta_9 SIZE_{it} + \beta_{10} LEV_{it} + \epsilon_{it} \quad (21)$$

Na qual,

$IFRS_{it}$  = variável categórica, sendo atribuído 1 se as demonstrações contábeis da empresa  $i$  foram elaboradas em consonância com as IFRS no ano  $t$ , e 0 em outros casos;

$HIB_{it}$  = variável categórica, sendo atribuído 1 se as demonstrações contábeis da empresa  $i$  foram elaboradas conforme normas existentes no período Híbrido no ano  $t$ , e 0 nos demais casos;

$AUDIT_{it}$  = variável categórica, sendo atribuído 1 se a entidade  $i$  foi auditada por uma das *Big Four* no ano  $t$ , e 0 em outros casos;

$GC_{it}$  = variável categórica, sendo atribuído 1 se a entidade  $i$  tem classificação pela CVM nos segmentos Novo Mercado, Nível 1 ou Nível 2 no ano  $t$ , e 0 em outros casos;

$REG_{it}$  = variável categórica, sendo atribuído 1 se o setor da entidade  $i$  é regulado por alguma agência (setores: utilidade pública; telecomunicações; petróleo, gás e biocombustível) no ano  $t$ , e 0 em outros casos (tecnologia da informação; consumo cíclico e não cíclico; materiais básicos; bens industriais; construção e transporte);

$HOLDING_{it}$  = variável categórica, sendo atribuído 1 se a matriz da entidade  $i$  adotou IFRS anteriormente ao ano  $t$ , e 0 em outros casos;

$SIZE_{it}$  = tamanho da empresa, medido pelo logaritmo natural do ativo da empresa  $i$  no ano  $t$ ;

$LEV_{it}$  = nível de endividamento, medido pelo total de passivos (circulante e não circulante) dividido pelo total do ativo da empresa  $i$  no ano  $t$ .



## 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 RESULTADOS OBTIDOS NA MENSURAÇÃO DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Conforme visto anteriormente, para mensurar o gerenciamento de resultados por meio de DA neste estudo, foram aplicados: o Modelo Jones, conforme Equação (11); o Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995), conforme Equação (13); o Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998), conforme Equação (14); o Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005), conforme Equação (15); o Modelo KS, conforme Equação (16); o Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998), omitindo-se a variação de contas a receber, conforme Equação (17); o Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998), incluindo-se a variável ROA, conforme Equação (18); o Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998), omitindo-se a variação de contas a receber e incluindo-se o ROA, conforme Equação (19); e o Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005), omitindo-se a variação de contas a receber conforme Equação (20).

Para estimar as DA foi utilizado o critério de cortes transversais por ser mais adequado na estimativa das apropriações discricionárias, conforme observado por Chen, Liao e Lu (2012).

Adicionalmente, para ampliar a gama de especificações dos modelos, foram utilizados polinômios de segundo, terceiro e quarto graus, conforme sugerido por Gujarati e Porter (2008, p. 225-226).

Foi utilizado o software Eviews para a obtenção dos resultados, com estimação dos coeficientes pelo método dos mínimos quadrados e com a aplicação da correção da heterocedasticidade de White, conforme sugerido por Gujarati e Porter (2008, p. 414). Com relação à normalidade dos resíduos, ressalta-se que conforme o teorema central do limite, amostras suficientemente grandes tem aproximadamente distribuição normal (GUJARATI; PORTER, 2008, p. 119).

As principais estatísticas gerais dos modelos para mensurar o gerenciamento de resultados estão descritas nas Tabelas 2 a 19.

Tabela 2: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones - Equação (11)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,
$\Delta$ REV/A	0,05196	0,53450	0,10679	0,11060	0,13570	0,01000**	0,04524	0,37690	0,07370	0,02130*	0,10386	0,00660**
PPE/A	-0,15813	0,00400**	-0,23590	0,00020**	-0,13442	0,00360**	-0,02195	0,68420	-0,09592	0,00250**	-0,07768	0,00010**
Constante	0,04406	0,13230	0,07465	0,01650*	0,00654	0,78770	-0,02519	0,26480	0,02824	0,07160	0,00287	0,76590
R <sup>2</sup>	0,07003		0,12924		0,09923		0,01043		0,06595		0,09115	
R <sup>2</sup> ajustado	0,06068		0,12091		0,09097		0,00267		0,05684		0,08429	
Estatística F	7,49217		1,55102		1,20077		1,34373		7,23707		1,32887	
Prob(Estatística F)	0,00073**		0,00000**		0,00001**		0,26271		0,00092**		0,00000**	
Critério Akaike	-0,67708		-0,41617		-0,81043		-1,41334		-1,30703		-1,64375	
Critério Schwarz	-0,62795		-0,36867		-0,76430		-1,37202		-1,25890		-1,60355	
Critério Hannan-Quinn	-0,65720		-0,39697		-0,79181		-1,39673		-1,28757		-1,62761	
Estatística Durbin-Watson	1,82517		2,17628		1,93124		1,83235		1,87492		1,94874	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 3: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones polinomial - Equação (11)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$\Delta REV/A$	0,13643	0,30670	0,15289	0,01780*	0,29495	0,01190*	0,08402	0,08630	0,20864	0,00610**	0,20351	0,00910**
$\Delta REV/A^2$	0,13839	0,59930	0,15002	0,34940	0,10610	0,54160	0,34760	0,00110**	-0,07823	0,09220	-0,20693	0,48740
$\Delta REV/A^3$	-0,19681	0,55060	-0,02454	0,11990	-0,62510	0,07910	-0,31371	0,00270**	-0,11435	0,01560*	0,00642	0,98860
$\Delta REV/A^4$	0,03674	0,82670	-0,03699	0,23520	0,30995	0,16910	-0,31611	0,00110**	0,04861	0,02140*	0,04353	0,79470
PPE/A	-1,77847	0,06860	-1,62636	0,02030*	-0,93647	0,12600	-0,68297	0,00340**	-0,41079	0,26290	0,01160	0,93920
PPE/A <sup>2</sup>	5,51399	0,05540	3,07958	0,14110	2,43245	0,20340	1,63992	0,00520**	0,90066	0,49130	-0,32723	0,41710
PPE/A <sup>3</sup>	-6,43956	0,04420*	-2,31992	0,29470	-2,61704	0,22490	-1,42610	0,00750**	-0,84577	0,60230	0,33925	0,32840
PPE/A <sup>4</sup>	2,39619	0,04100*	0,59977	0,39760	0,92848	0,22000	0,35624	0,00760**	0,26103	0,68120	-0,08723	0,28630
Constante	0,13918	0,15650	0,20400	0,00710**	0,04596	0,43980	0,02937	0,30990	0,03574	0,18430	-0,00189	0,87660
R <sup>2</sup>	0,13010		0,25829		0,14239		0,15927		0,09751		0,11112	
R <sup>2</sup> ajustado	0,09405		0,22906		0,11003		0,13226		0,06123		0,08366	
Estatística F	3,60816		8,83666		4,39973		5,89636		2,68771		4,04704	
Prob(Estatística F)	0,00062**		0,00000**		0,00006**		0,00000**		0,00793**		0,00015**	
Critério Akaike	-0,68446		-0,51998		-0,80523		-1,52983		-1,28372		-1,62119	
Critério Schwarz	-0,53706		-0,37748		-0,66684		-1,40589		-1,13930		-1,50059	
Critério Hannan-Quinn	-0,62482		-0,46238		-0,74935		-1,47999		-1,22532		-1,57275	
Estatística Durbin-Watson	1,83786		2,04052		1,89111		1,77518		1,90614		1,88965	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 4: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995) - Equação (13)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,
( $\Delta$ REV- $\Delta$ REC)/A	0,03906	0,64910	0,03916	0,60280	0,06153	0,24270	-0,02727	0,54780	-0,02295	0,47930	0,04554	0,28360
PPE/A	-0,16293	0,00390**	-0,24955	0,00020**	-0,14148	0,00370**	-0,02167	0,70770	-0,09227	0,00270**	-0,07837	0,00010**
Constante	0,04832	0,11030	0,09040	0,01370	0,02385	0,38870	-0,02340	0,31790	0,04011	0,03180	0,00983	0,32170
R <sup>2</sup>	0,06657		0,10412		0,06482		0,00537		0,04321		0,05749	
R <sup>2</sup> ajustado	0,05719		0,09555		0,05624		-0,00244		0,03387		0,05038	
Estatística F	7,09632		1,21453		7,55499		0,68774		4,62859		8,08235	
Prob(Estatística F)	0,00106**		0,00001**		0,00067**		0,50364		0,01081**		0,00039**	
Critério Akaike	-0,67337		-0,38773		-0,77294		-1,40823		-1,28298		-1,60739	
Critério Schwarz	-0,62424		-0,34023		-0,72681		-1,36692		-1,23484		-1,56719	
Critério Hannan-Quinn	-0,65349		-0,36853		-0,75432		-1,39162		-1,26351		-1,59124	
Estatística Durbin-Watson	1,83729		2,15444		1,92169		1,81561		1,71737		1,95763	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 5: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995) polinomial - Equação (13)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,
$(\Delta REV - \Delta REC)/A$	0,09564	0,53260	-0,02783	0,85170	0,14634	0,30790	-0,03430	0,57660	-0,15499	0,15050	0,03241	0,73240
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^2$	0,17813	0,53860	0,40676	0,12890	0,07166	0,70260	0,17675	0,31660	0,07639	0,32340	-0,16847	0,67350
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^3$	-0,12001	0,75120	0,02503	0,58270	-0,42461	0,36440	-0,11924	0,45590	0,11329	0,12280	0,26010	0,67630
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^4$	-0,03884	0,87070	-0,13537	0,08600	0,23546	0,39990	-0,15252	0,34410	-0,04932	0,19100	-0,08598	0,71830
PPE/A	-1,81690	0,06430	-1,80972	0,01730*	-0,94734	0,12430	-0,72724	0,00310**	-0,36370	0,33200	0,03220	0,83130
PPE/A <sup>2</sup>	5,60360	0,05290	3,52717	0,11250	2,36717	0,21520	1,65675	0,00660**	0,71219	0,59700	-0,38822	0,34080
PPE/A <sup>3</sup>	-6,53945	0,04230*	-2,77168	0,23390	-2,54468	0,23700	-1,38833	0,01070*	-0,64332	0,69880	0,39948	0,26470
PPE/A <sup>4</sup>	2,43521	0,03920*	0,74413	0,31610	0,91716	0,22530	0,34099	0,01140*	0,20091	0,75470	-0,10246	0,22990
Constante	0,14924	0,13260	0,24121	0,00470**	0,07978	0,21380	0,04700	0,12570	0,06819	0,03520*	0,00762	0,55250
R <sup>2</sup>	0,12310		0,24218		0,09465		0,13729		0,07347		0,06860	
R <sup>2</sup> ajustado	0,08675		0,21231		0,06049		0,10957		0,03622		0,03983	
Estatística F	3,38663		8,10911		2,77049		4,95300		1,97245		2,38459	
Prob(Estatística F)	0,00116**		0,00000**		0,00622**		0,00001**		0,05162		0,01704*	
Critério Akaike	-0,67644		-0,49848		-0,75106		-1,50401		-1,25742		-1,57447	
Critério Schwarz	-0,52904		-0,35599		-0,61268		-1,38007		-1,11301		-1,45388	
Critério Hannan-Quinn	-0,61680		-0,44089		-0,69518		-1,45418		-1,19903		-1,52603	
Estatística Durbin-Watson	1,85214		2,10240		1,90032		1,75614		1,73076		1,95413	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 6: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) - Equação (14)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$(\Delta REV - \Delta REC)/A$	0,07106	0,43340	0,05506	0,49840	0,06909	0,17420	-0,02781	0,53580	-0,03255	0,33440	0,04545	0,29770
Constante	-0,02454	0,03910*	-0,01872	0,23560	-0,03856	0,00710**	-0,03194	0,00000**	0,00883	0,41970	-0,01734	0,01050*
R <sup>2</sup>	0,00808		0,00500		0,00887		0,00258		0,00452		0,00601	
R <sup>2</sup> ajustado	0,00312		0,00026		0,00435		-0,00132		-0,00031		0,00227	
Estatística F	1,62847		1,05574		1,96040		0,66130		0,93566		1,60820	
Prob(Estatística F)	0,20340		0,30537		0,16289		0,41686		0,33453		0,20585	
Critério Akaike	-0,62249		-0,29223		-0,72389		-1,41319		-1,25296		-1,56167	
Critério Schwarz	-0,58974		-0,26056		-0,69313		-1,38564		-1,22086		-1,53487	
Critério Hannan-Quinn	-0,60924		-0,27943		-0,71147		-1,40211		-1,23998		-1,55090	
Estatística Durbin-Watson	1,91820		2,15713		1,93554		1,81255		1,73549		1,98088	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 7: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) polinomial - Equação (14)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$(\Delta REV - \Delta REC)/A$	0,14094	0,40420	0,02777	0,87430	0,14437	0,34530	0,02353	0,73400	-0,16812	0,13280	0,01363	0,88590
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^2$	0,24250	0,39110	0,48686	0,12060	0,18796	0,41820	0,22571	0,16800	0,06023	0,41090	-0,11123	0,78840
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^3$	-0,28267	0,45200	-0,01590	0,76030	-0,59518	0,24970	-0,21115	0,16490	0,12065	0,11050	0,26189	0,67810
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^4$	0,03089	0,89680	-0,15047	0,10380	0,29350	0,32060	-0,22170	0,13640	-0,04932	0,19170	-0,10489	0,65960
Constante	-0,03312	0,00190**	-0,03548	0,05350	-0,04856	0,00960**	-0,03804	0,00000**	0,01820	0,19540	-0,01464	0,05050
R <sup>2</sup>	0,03209		0,06768		0,01685		0,01796		0,02758		0,00863	
R <sup>2</sup> ajustado	0,01244		0,04966		-0,00136		0,00244		0,00842		-0,00645	
Estatística F	1,63305		3,75650		0,92527		1,15683		1,43938		0,57209	
Prob(Estatística F)	0,16741		0,00567**		0,45007		0,33044		0,22227		0,68312	
Critério Akaike	-0,61730		-0,32899		-0,70482		-1,40547		-1,24755		-1,54191	
Critério Schwarz	-0,53541		-0,24982		-0,62793		-1,33662		-1,16732		-1,47492	
Critério Hannan-Quinn	-0,58417		-0,29699		-0,67377		-1,37779		-1,21511		-1,51501	
Estatística Durbin-Watson	1,94124		2,09680		1,92169		1,80769		1,73593		1,99404	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 8: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) com ROA - Equação (18)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$(\Delta REV - \Delta REC)/A$	0,05646	0,53570	0,04842	0,55060	0,06099	0,20640	-0,03436	0,40380	-0,03335	0,33660	0,04111	0,35230
ROA	0,06976	0,00000**	0,18402	0,34980	0,16913	0,08350	0,03556	0,70080	0,03091	0,49330	-0,01501	0,35080
Constante	-0,02267	0,04910	-0,02509	0,21370	-0,03879	0,00580**	-0,03342	0,00040**	0,00739	0,51920	-0,01686	0,01380
R <sup>2</sup>	0,05394		0,02124		0,06401		0,00443		0,00594		0,00940	
R <sup>2</sup> ajustado	0,04443		0,01187		0,05543		-0,00338		-0,00376		0,00193	
Estatística F	5,67302		2,26748		7,45453		0,56727		0,61201		1,25777	
Prob(Estatística F)	0,00402**		0,10612		0,00074**		0,56779		0,54325		0,28598	
Critério Akaike	-0,65993		-0,29925		-0,77208		-1,40729		-1,24476		-1,55762	
Critério Schwarz	-0,61080		-0,25175		-0,72595		-1,36598		-1,19662		-1,51743	
Critério Hannan-Quinn	-0,64005		-0,28005		-0,75345		-1,39068		-1,22530		-1,54148	
Estatística Durbin-Watson	1,86620		2,14877		1,89730		1,80675		1,73620		1,98930	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.



Tabela 9: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) com ROA polinomial- Equação (18)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$(\Delta REV - \Delta REC)/A$	0,07833	0,63150	0,03702	0,82850	0,11811	0,42630	-0,01232	0,86070	-0,22272	0,06450	-0,12786	0,13580
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^2$	0,32907	0,25460	0,41924	0,17200	0,21037	0,38280	-0,00031	0,99880	0,08128	0,32390	0,08214	0,82010
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^3$	-0,29564	0,47030	-0,01697	0,73810	-0,53026	0,31010	0,00436	0,98000	0,15546	0,05980	0,25407	0,66890
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^4$	0,03376	0,89610	-0,13115	0,14710	0,24131	0,41110	-0,00221	0,99010	-0,05933	0,15140	-0,13643	0,55910
ROA	0,29908	0,05030	-0,40040	0,14510	0,27408	0,04410	0,10046	0,35990	0,25225	0,04540	0,33193	0,00340**
ROA <sup>2</sup>	-0,55117	0,29630	-1,16432	0,08690	-1,63670	0,01120*	-0,20687	0,53680	-1,41428	0,00130**	-0,40912	0,13950
ROA <sup>3</sup>	-1,19489	0,13050	6,62617	0,23920	-2,11337	0,04870*	0,04114	0,85470	-1,38704	0,05030	-0,30834	0,50450
ROA <sup>4</sup>	-0,15243	0,12240	5,19241	0,20620	-0,55986	0,08340	0,74593	0,13520	1,12524	0,02060*	-0,03522	0,62870
Constante	-0,03551	0,00290**	0,00089	0,96630	-0,02908	0,10780	-0,03759	0,00010**	0,02414	0,11870	-0,01780	0,03320*
R <sup>2</sup>	0,11122		0,18787		0,18274		0,05805		0,07557		0,10732	
R <sup>2</sup> ajustado	0,07438		0,15586		0,15190		0,02779		0,03841		0,07974	
Estatística F	3,01889		5,86994		5,92548		1,91820		2,03344		3,89199	
Prob(Estatística F)	0,00323**		0,00000**		0,00000**		0,05781		0,04428*		0,00024**	
Critério Akaike	-0,66298		-0,42927		-0,85343		-1,41615		-1,25969		-1,61692	
Critério Schwarz	-0,51558		-0,28677		-0,71504		-1,29221		-1,11528		-1,49633	
Critério Hannan-	-0,60334		-0,37167		-0,79755		-1,36631		-1,20130		-1,56849	
Estatística Durbin-Watson	1,89945		2,08072		1,92681		1,82126		1,74802		1,96356	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 10: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber - Equação (17)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$\Delta REV/A$	0,08331	0,34320	0,13007	0,09770	0,14703	0,00670**	0,04532	0,36100	0,07184	0,03630*	0,10500	0,00770**
Constante	-0,02752	0,02170*	-0,03003	0,02870*	-0,05364	0,00010**	-0,03385	0,00000**	-0,00513	0,52730	-0,02418	0,00030**
R <sup>2</sup>	0,01559		0,04163		0,04892		0,00757		0,02373		0,04057	
R <sup>2</sup> ajustado	0,01067		0,03706		0,04458		0,00369		0,01899		0,03696	
Estatística F	3,16770		9,12126		1,12653		1,95216		5,00777		1,12479	
Prob(Estatística F)	0,07663		0,00284**		0,00093**		0,16356		0,02630*		0,00091**	
Critério Akaike	-0,63010		-0,32973		-0,76514		-1,41820		-1,27244		-1,59705	
Critério Schwarz	-0,59734		-0,29807		-0,73438		-1,39066		-1,24035		-1,57026	
Critério Hannan-Quinn	-0,61684		-0,31693		-0,75272		-1,40713		-1,25947		-1,58629	
Estatística Durbin-Watson	1,90003		2,17319		1,94129		1,83008		1,88728		1,97310	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 11: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber polinomial - Equação (17)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$\Delta REV/A$	0,17907	0,21680	0,26368	0,00210**	0,33970	0,00350**	0,11784	0,04830*	0,23283	0,00460**	0,19397	0,01400*
$\Delta REV/A^2$	0,20607	0,41700	0,16053	0,38220	0,16120	0,42310	0,38174	0,00150**	-0,10721	0,01650*	-0,18032	0,55910
$\Delta REV/A^3$	-0,32417	0,31190	-0,06134	0,00420**	-0,80581	0,03350*	-0,26055	0,11560	-0,13056	0,00900**	0,02902	0,94900
$\Delta REV/A^4$	0,08113	0,63360	-0,03499	0,33160	0,39013	0,08890	-0,28822	0,02130*	0,05810	0,00750**	0,02213	0,89460
Constante	-0,03823	0,00030**	-0,05318	0,00050**	-0,07643	0,00000**	-0,04775	0,00000**	-0,01784	0,05460	-0,02587	0,00120**
$R^2$	0,04539		0,12055		0,08311		0,05911		0,05413		0,05092	
$R^2$ ajustado	0,02600		0,10355		0,06613		0,04424		0,03550		0,03648	
Estatística F	2,34152		7,09342		4,89489		3,97376		2,90448		3,52724	
Prob(Estatística F)	0,05637		0,00002**		0,00085**		0,00381**		0,02287*		0,00798**	
Critério Akaike	-0,63113		-0,38737		-0,77460		-1,44828		-1,27523		-1,58551	
Critério Schwarz	-0,54924		-0,30820		-0,69772		-1,37943		-1,19500		-1,51851	
Critério Hannan-Quinn	-0,59800		-0,35537		-0,74355		-1,42059		-1,24279		-1,55860	
Estatística Durbin-Watson	1,91983		2,00641		1,91616		1,83192		1,90979		1,92205	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 12: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber e com ROA - Equação (19)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,
$\Delta REV/A$	0,07258	0,41150	0,12642	0,10600	0,13710	0,00780**	0,04463	0,31200	0,07114	0,03560*	0,10257	0,00990**
ROA	0,06908	0,00000**	0,17666	0,36790	0,16211	0,09570	0,00395	0,96850	0,02111	0,60580	-0,01247	0,41650
Constante	-0,02560	0,02790	-0,03630	0,05120	-0,05331	0,00000**	-0,03400	0,00050**	-0,00608	0,48560	-0,02381	0,00040**
R <sup>2</sup>	0,06064		0,05662		0,09947		0,00759		0,02439		0,04293	
R <sup>2</sup> ajustado	0,05120		0,04760		0,09120		-0,00019		0,01487		0,03570	
Estatística F	6,42356		6,27230		1,20393		0,97523		2,56262		5,94301	
Prob(Estatística F)	0,00198**		0,00226**		0,00001**		0,37851		0,07957		0,00299**	
Critério Akaike	-0,66704		-0,33607		-0,81069		-1,41047		-1,26350		-1,59205	
Critério Schwarz	-0,61791		-0,28857		-0,76456		-1,36916		-1,21537		-1,55185	
Critério Hannan-	-0,64716		-0,31687		-0,79207		-1,39386		-1,24404		-1,57591	
Estatística Durbin-Watson	1,84965		2,16707		1,90947		1,82957		1,88850		1,98009	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 13: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) sem variação de contas a receber e com ROA polinomial - Equação (19)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$\Delta REV/A$	0,14474	0,30960	0,27663	0,00200**	0,29746	0,00780**	0,09421	0,11500	0,23608	0,01520*	0,08676	0,20180
$\Delta REV/A^2$	0,26985	0,30900	0,11404	0,54200	0,17196	0,39800	0,21477	0,13710	-0,12089	0,01990*	-0,04152	0,88320
$\Delta REV/A^3$	-0,38369	0,27830	-0,06334	0,00390**	-0,70977	0,05870	-0,11776	0,54310	-0,13194	0,02540*	0,02293	0,95800
$\Delta REV/A^4$	0,10888	0,55850	-0,02586	0,48180	0,32920	0,14600	-0,13852	0,37760	0,06318	0,01430*	0,00154	0,99250
ROA	0,26864	0,07380	-0,46993	0,11620	0,22650	0,08880	0,07066	0,52800	0,10176	0,44990	0,26172	0,02270*
ROA <sup>2</sup>	-0,58280	0,25540	-1,13008	0,08790	-1,52336	0,01730	-0,14468	0,66050	-1,40573	0,01810*	-0,25387	0,32140
ROA <sup>3</sup>	-1,20252	0,11900	7,17444	0,21280	-1,83280	0,07910	0,09782	0,66800	-1,88972	0,03580*	-0,17942	0,69640
ROA <sup>4</sup>	-0,15296	0,11250	5,54772	0,18560	-0,47000	0,13290	0,60649	0,21110	1,41448	0,02720*	-0,01991	0,78160
Constante	-0,03919	0,00040**	-0,01473	0,44260	-0,05420	0,00010**	-0,04709	0,00000**	-0,00971	0,39410	-0,02818	0,00340**
R <sup>2</sup>	0,12413		0,24363		0,23639		0,08666		0,07905		0,10934	
R <sup>2</sup> ajustado	0,08782		0,21383		0,20758		0,05732		0,04202		0,08183	
Estatística F	3,41894		8,17352		8,20371		2,95319		2,13501		3,97438	
Prob(Estatística F)	0,00106**		0,00000**		0,00000**		0,00358**		0,03419*		0,00019**	
Critério Akaike	-0,67761		-0,50040		-0,92133		-1,44699		-1,26346		-1,61919	
Critério Schwarz	-0,53021		-0,35791		-0,78294		-1,32305		-1,11905		-1,49860	
Critério Hannan-Quinn	-0,61797		-0,44281		-0,86545		-1,39715		-1,20507		-1,57075	
Estatística Durbin-Watson	1,88772		2,02254		1,94240		1,84106		1,89557		1,90265	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 14: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) - Equação (15)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
( $\Delta$ REV- $\Delta$ REC)/A	0,02076	0,81010	0,03437	0,64920	0,05388	0,28620	-0,03395	0,41660	-0,02324	0,47760	0,04158	0,33610
PPE/A	-0,17494	0,00130**	-0,24256	0,00030**	-0,13752	0,00470**	-0,02197	0,70650	-0,09158	0,00340**	-0,07795	0,00010**
ROA	0,07621	0,00000**	0,14528	0,45630	0,16432	0,10410	0,03630	0,69840	0,00858	0,83030	-0,01370	0,32520
Constante	0,05574	0,05170	0,08231	0,03470*	0,02187	0,43010	-0,02479	0,29520	0,03948	0,04390*	0,01013	0,30670
R <sup>2</sup>	0,12099		0,11416		0,11682		0,00730		0,04331		0,06032	
R <sup>2</sup> ajustado	0,10767		0,10139		0,10461		-0,00443		0,02924		0,04964	
Estatística F	9,08445		8,93548		9,56795		0,62217		3,07860		5,64865	
Prob(Estatística F)	0,00001**		0,00001**		0,00001**		0,60125		0,02857*		0,00092**	
Critério Akaike	-0,72354		-0,38957		-0,82111		-1,40242		-1,27347		-1,60293	
Critério Schwarz	-0,65803		-0,32624		-0,75960		-1,34734		-1,20929		-1,54933	
Critério Hannan-Quinn	-0,69703		-0,36397		-0,79627		-1,38027		-1,24752		-1,58140	
Estatística Durbin-Watson	1,76791		2,14333		1,87131		1,80994		1,71794		1,96733	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 15: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) polinomial- Equação (15)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,
$(\Delta REV - \Delta REC)/A$	0,03622	0,79810	-0,01174	0,93650	0,10979	0,43370	-0,08421	0,15230	-0,19746	0,08450	-0,11637	0,18580
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^2$	0,24347	0,40020	0,36352	0,17470	0,10045	0,61060	-0,09422	0,60750	0,08960	0,29590	0,03682	0,91620
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^3$	-0,10871	0,79130	0,02051	0,65040	-0,34956	0,46790	0,14499	0,34710	0,14101	0,07540	0,25661	0,66550
$(\Delta REV - \Delta REC)/A^4$	-0,04769	0,85090	-0,12341	0,11680	0,17639	0,53170	0,11366	0,48420	-0,05633	0,16900	-0,12430	0,59780
PPE/A	-2,19060	0,02100*	-2,12350	0,00300**	-0,80631	0,17800	-0,73239	0,00250**	-0,40252	0,29080	0,14855	0,31960
PPE/A <sup>2</sup>	6,64613	0,01840*	4,83746	0,01270*	2,04983	0,25070	1,60526	0,00620**	0,95933	0,50370	-0,54443	0,16760
PPE/A <sup>3</sup>	-7,64270	0,01550*	-4,31590	0,02700*	-2,30275	0,24020	-1,31880	0,01030*	-1,06957	0,55460	0,45967	0,17720
PPE/A <sup>4</sup>	2,82639	0,01540*	1,25675	0,03940*	0,85805	0,20730	0,32280	0,01080*	0,41124	0,56380	-0,10888	0,17640
ROA	0,28858	0,05410	-0,42222	0,12480	0,30699	0,01720*	0,13032	0,22790	0,16431	0,26950	0,29484	0,00920**
ROA <sup>2</sup>	-0,45951	0,38800	-0,72920	0,31100	-1,51211	0,00930**	-0,23411	0,49070	-1,53164	0,00380*	-0,45710	0,11500
ROA <sup>3</sup>	-1,09188	0,17100	7,48134	0,19280	-2,01420	0,03880*	0,03697	0,86890	-1,31759	0,10930	-0,19816	0,67590
ROA <sup>4</sup>	-0,14014	0,15900	5,58043	0,18160	-0,53742	0,06840	0,86646	0,08180	1,13652	0,04500*	-0,01818	0,80810
Constante	0,18401	0,05500	0,27320	0,00180**	0,08329	0,19290	0,05201	0,09040	0,07820	0,01500*	-0,00988	0,45710
R <sup>2</sup>	0,22550		0,34371		0,25317		0,19476		0,11741		0,15177	
R <sup>2</sup> ajustado	0,17632		0,30413		0,21008		0,15532		0,06310		0,11185	
Estatística F	4,58560		8,68492		5,87578		4,93812		2,16170		3,80212	
Prob(Estatística F)	0,00000**		0,00000**		0,00000**		0,00000**		0,01497*		0,00003**	
Critério Akaike	-0,76100		-0,60459		-0,90734		-1,54195		-1,26755		-1,63815	
Critério Schwarz	-0,54810		-0,39876		-0,70745		-1,36293		-1,05895		-1,46396	
Critério Hannan-Quinn	-0,67486		-0,52140		-0,82663		-1,46996		-1,18320		-1,56819	
Estatística Durbin-Watson	1,81539		2,12172		1,89894		1,76536		1,74421		1,92334	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 16: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) sem variação de Contas a Receber- Equação (20)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,	Coeficiente	Prob,
$\Delta$ REV/A	0,03783	0,65310	0,10455	0,11930	0,12631	0,01240*	0,04437	0,33780	0,07376	0,02220*	0,10168	0,00860**
PPE/A	-0,17028	0,00130**	-0,22917	0,00020**	-0,13099	0,00470**	-0,02200	0,68530	-0,09605	0,00300**	-0,07736	0,00010**
ROA	0,07541	0,00000**	0,14073	0,46960	0,15799	0,11670	0,00496	0,96100	-0,00179	0,96060	-0,01123	0,39450
Constante	0,05167	0,06140	0,06666	0,04790*	0,00532	0,82770	-0,02536	0,26910	0,02837	0,08990	0,00309	0,74860
R <sup>2</sup>	0,12339		0,13869		0,14720		0,01047		0,06595		0,09306	
R <sup>2</sup> ajustado	0,11011		0,12626		0,13541		-0,00122		0,05222		0,08276	
Estatística F	9,29008		1,11639		1,24856		0,89542		4,80154		9,03000	
Prob(Estatística F)	0,00001**		0,00000**		0,00000**		0,44408		0,00297**		0,00001**	
Critério Akaike	-0,72627		-0,41764		-0,85611		-1,40562		-1,29742		-1,63840	
Critério Schwarz	-0,66076		-0,35431		-0,79460		-1,35054		-1,23324		-1,58480	
Critério Hannan-Quinn	-0,69977		-0,39205		-0,83128		-1,38347		-1,27147		-1,61687	
Estatística Durbin-Watson	1,75759		2,16737		1,88766		1,83175		1,87475		1,95673	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.



Tabela 17: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) sem variação de Contas a Receber polinomial-Equação (20)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$\Delta REV/A$	0,10670	0,40030	0,17688	0,01110*	0,24731	0,03120*	0,04812	0,30810	0,21719	0,01880*	0,09916	0,16190
$\Delta REV/A^2$	0,18094	0,50550	0,11178	0,49620	0,11982	0,50310	0,20820	0,13320	-0,08997	0,08570	-0,06260	0,82150
$\Delta REV/A^3$	-0,23748	0,51120	-0,02978	0,07470	-0,52739	0,14490	-0,17060	0,13770	-0,11823	0,03730*	-0,00847	0,98460
$\Delta REV/A^4$	0,05759	0,74990	-0,02958	0,35520	0,24840	0,27260	-0,17890	0,13030	0,05357	0,03160*	0,02458	0,88240
PPE/A	-2,14087	0,02300*	-1,93884	0,00280**	-0,79382	0,17990	-0,73519	0,00200**	-0,40827	0,28410	0,10438	0,51060
$PPE/A^2$	6,53130	0,01960*	4,40388	0,01350*	2,08824	0,23990	1,71825	0,00330**	0,85756	0,55050	-0,47919	0,24890
$PPE/A^3$	-7,52799	0,01630*	-3,88542	0,03130*	-2,33747	0,23180	-1,46599	0,00470**	-0,81672	0,65520	0,42740	0,23110
$PPE/A^4$	2,78582	0,01600*	1,11964	0,04800*	0,85569	0,20660	0,36245	0,00490**	0,26369	0,71770	-0,10354	0,21830
ROA	0,26030	0,08010	-0,47598	0,10560	0,26589	0,03760*	0,10440	0,34520	0,00555	0,97440	0,21561	0,06600
$ROA^2$	-0,48981	0,34120	-0,76656	0,27860	-1,42035	0,01530*	-0,13455	0,68390	-1,48795	0,03550*	-0,30622	0,25800
$ROA^3$	-1,10082	0,15750	7,80683	0,18120	-1,77852	0,06660	0,10158	0,65530	-1,67282	0,11070	-0,06264	0,89480
$ROA^4$	-0,14087	0,14750	5,81505	0,17020	-0,46164	0,11380	0,59300	0,20810	1,33752	0,07330	-0,00184	0,98020
Constante	0,17439	0,06430	0,23676	0,00250**	0,05339	0,37290	0,03626	0,21640	0,05153	0,05940	-0,01427	0,32120
$R^2$	0,23169		0,36410		0,29067		0,19392		0,12757		0,15563	
$R^2$ ajustado	0,18290		0,32576		0,24975		0,15444		0,07388		0,11590	
Estatística F	4,74943		9,49534		7,10283		4,91159		2,37612		3,91678	
Prob(Estatística F)	0,00000**		0,00000**		0,00000**		0,00000**		0,00703**		0,00002**	
Critério Akaike	-0,76903		-0,63616		-0,95886		-1,54090		-1,27913		-1,64272	
Critério Schwarz	-0,55612		-0,43033		-0,75897		-1,36188		-1,07053		-1,46853	
Critério Hannan-Quinn	-0,68289		-0,55297		-0,87815		-1,46892		-1,19478		-1,57275	
Estatística Durbin-	1,81068		2,08316		1,91477		1,77583		1,89553		1,86842	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 18: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo KS - Equação (16)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$\delta_1$ (REV)	0,10133	0,33870	0,25117	0,01010*	0,33393	0,00260**	0,00786	0,41150	0,29584	0,01350*	0,16064	0,01710*
$\delta_2$ (EXP <sub>1</sub> )	0,00186	0,00000**	0,09561	0,13540	0,03053	0,43460	-0,00914	0,75110	0,01239	0,22430	0,03869	0,60720
$\delta_3$ (GPPE)	-1,71323	0,01100*	-1,67309	0,04700**	-0,40998	0,24460	-1,48264	0,00000**	-0,57061	0,00180**	-0,84130	0,00410**
Constante	0,04421	0,22770	0,02718	0,44030	-0,05400	0,03890	0,02598	0,05070	-0,01402	0,43460	-0,00958	0,57920
R <sup>2</sup>	0,15960		0,13478		0,07992		0,13876		0,14579		0,09043	
R <sup>2</sup> ajustado	0,14687		0,12230		0,06720		0,12859		0,13322		0,08009	
Estatística F	1,25341		1,08005		6,28301		1,36410		1,16054		8,74868	
Prob(Estatística F)	0,00000**		0,00000**		0,00042**		0,00000**		0,00000**		0,00002**	
Critério Akaike	-0,76846		-0,41312		-0,78017		-1,54448		-1,38677		-1,63549	
Critério Schwarz	-0,70295		-0,34979		-0,71867		-1,48940		-1,32258		-1,58190	
Critério Hannan-Quinn	-0,74195		-0,38752		-0,75534		-1,52233		-1,36082		-1,61397	
Estatística Durbin-Watson	1,76717		2,13727		1,88382		1,83506		1,83371		1,98454	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Tabela 19: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo KS polinomial - Equação (16)

Variável independente	Período Pré-IFRS				Período Híbrido				Período Full-IFRS			
	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,	Coefficiente	Prob,
$\delta_1$ (REV)	-0,36094	0,68280	1,46657	0,20430	0,50104	0,58290	0,26669	0,52450	-0,16813	0,74970	0,31753	0,28320
$\delta_1$ (REV) <sup>2</sup>	6,21644	0,26970	-3,33099	0,72290	-0,17901	0,97890	-1,21546	0,52910	4,21196	0,22590	0,06275	0,96920
$\delta_1$ (REV) <sup>3</sup>	-1,70317	0,15440	-0,34317	0,99010	-1,11684	0,94740	1,27007	0,58920	-8,64619	0,22710	-0,64322	0,80980
$\delta_1$ (REV) <sup>4</sup>	1,13850	0,12830	1,55455	0,95130	0,84040	0,94830	-0,21315	0,60260	4,32289	0,25390	0,33194	0,78770
$\delta_2$ (EXP)	-0,05297	0,26280	0,02346	0,83880	0,08276	0,33790	-0,06801	0,19900	0,04178	0,49890	0,04588	0,55310
$\delta_2$ (EXP) <sup>2</sup>	0,00302	0,02800*	0,24131	0,32010	-0,05579	0,21860	-0,05895	0,41310	-0,00351	0,80840	-0,28735	0,47690
$\delta_2$ (EXP) <sup>3</sup>	0,00050	0,33120	0,15078	0,80650	-0,02168	0,36690	0,08190	0,19020	-0,00214	0,72270	-0,74032	0,01080*
$\delta_2$ (EXP) <sup>4</sup>	0,00000	0,33770	0,01188	0,97650	-0,00133	0,83000	0,01635	0,06360	-0,00012	0,89270	-0,71712	0,41140
$\delta_3$ (GPPE)	-1,16735	0,02400*	-1,35410	0,00020**	0,83519	0,65390	-7,38873	0,00060**	-0,86974	0,05810	1,76135	0,51310
$\delta_3$ (GPPE) <sup>2</sup>	1,89515	0,06110	2,13670	0,00260**	-4,60502	0,10600	1,18363	0,03850*	-6,92658	0,00990**	-8,95065	0,33220
$\delta_3$ (GPPE) <sup>3</sup>	-1,33735	0,06440	-1,34773	0,00920**	2,64820	0,06200	-8,55598	0,10350	9,27310	0,01170*	1,04565	0,36860
$\delta_3$ (GPPE) <sup>4</sup>	2,98336	0,05670	2,33647	0,01520*	-2,89349	0,05730	2,05794	0,15170	-1,93862	0,01830*	-3,91631	0,39600
Constante	0,17498	0,04980*	0,11509	0,05200	-0,04052	0,45520	0,09523	0,00700**	-0,00023	0,99140	-0,03921	0,16570
R <sup>2</sup>	0,30847		0,28902		0,18777		0,25875		0,23210		0,16697	
R <sup>2</sup> ajustado	0,26456		0,24614		0,14091		0,22244		0,18485		0,12777	
Estatística F	7,02544		6,74113		4,00712		7,12684		4,91163		4,25928	
Prob(Estatística F)	0,00000**		0,00000**		0,00001**		0,00000**		0,00000**		0,00000**	
Critério Akaike	-0,87431		-0,52454		-0,82340		-1,62475		-1,40675		-1,65623	
Critério Schwarz	-0,66141		-0,31872		-0,62351		-1,44572		-1,19816		-1,48205	
Critério Hannan-Quinn	-0,78817		-0,44135		-0,74269		-1,55276		-1,32241		-1,58627	
Estatíst. Durbin-Watson	1,83145		2,20419		1,89122		1,82189		1,81932		2,04359	
Qtd empresas	202		212		221		258		208		268	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

A partir dos resultados observados nas Tabelas de 2 a 19, foram utilizados os seguintes critérios de seleção dos modelos para extração dos valores dos resíduos como apropriação discricionária: critério de informação de Akaike (quanto menor, melhor); critério de informação de Schwarz (quanto menor, melhor); critério de informação Hannan-Quinn (quanto menor, melhor);  $R^2$  ajustado (quanto maior, melhor); e *p-value* global do modelo.

As principais estatísticas gerais da regressão obtida a partir da aplicação do Modelo Jones estão descritas na Tabela 2, na qual se observa pela estatística F e pelo *p-value*, que, de forma global, o Modelo Jones é estatisticamente significativo aos níveis usuais de intervalos de confiança, com exceção do ano de 2009. Pelos critérios informativos de Hannan-Quinn e Schwarz é o melhor modelo no ano de 2011. Em geral as variáveis independentes apresentaram resultados estatisticamente significativos dentro dos intervalos usuais de confiança.

Nota-se pela Tabela 3, que a aplicação do modelo polinomial do Modelo Jones resulta em melhora do  $R^2$  e na maioria dos anos também ocasiona melhores critérios de informação Akaike, Hannan-Quinn e Schwarz. O *p-value* global demonstra que o modelo é estatisticamente significativo em todos os períodos estudados.

Observa-se, na Tabela 4, pela estatística F e pelo *p-value*, que, de forma global, o Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995) também é estatisticamente significativo aos níveis usuais de intervalos de confiança, nos períodos estudados, exceto no ano de 2009. Nota-se também que este modelo não apresenta os melhores critérios de informação, quando comparados com os demais modelos. Quando utilizado o modelo polinomial, vide Tabela 5, o modelo apresenta resultados similares.

As principais estatísticas gerais da regressão obtida a partir da aplicação dos Modelos Jones Modificado originalmente por Teoh, Welch e Wong (1998), e suas variações: com inclusão da variável ROA; com omissão de contas a receber; com inclusão da variável ROA no modelo com omissão de contas a receber; e em todos os casos com utilização de polinômios, estão descritas nas Tabelas 6 a 13.

Observa-se, pela estatística F e pelo *p-value*, que, de forma global, o Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) polinomial sem a variação de contas a receber e com inclusão do ROA é a única variação deste modelo estatisticamente significativo aos níveis usuais de intervalos de confiança, em todos os períodos estudados. Esta variação do Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) apresenta critérios de informação superior

às demais variações e também levemente superior ao Modelo Jones Modificado por Dechow, Sloan e Sweeney (1995).

Nas Tabelas 14 a 17 estão apresentadas, respectivamente, as principais estatísticas gerais da regressão na aplicação do Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) original, omitindo-se a variação de contas a receber e ambos com utilização de polinômios. Tanto estes modelos, quanto o Modelo KS e sua versão polinomial, demonstrados nas Tabelas 18 e 19, são os que apresentam maior poder explicativo (vide  $R^2$  e critérios de informação). Pela estatística F e pelo *p-value*, de forma global, ambos modelos e suas versões são estatisticamente significantes aos níveis usuais de intervalos de confiança, em todos os períodos estudados.

Destaca-se que o do Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) polinomial omitindo-se a variação de contas a receber e o Modelo KS polinomial apresentam os melhores critérios de informação dentre as variações estudadas destes modelos.

Desta forma, foram utilizados os resíduos, por empresa e por período, como variável dependente (DA) na aplicação da Equação 21, obtidos pelos seguintes modelos, por apresentarem melhores resultados: (1) Modelo KS polinomial (MKSP); (2) Modelo Kothari polinomial com omissão de contas a receber (MKSRRP); (3) Modelo Kothari polinomial (MKP); (4) Modelo Jones polinomial (MJP); (5) Modelo Jones Modificado por Teoh, Welch e Wong (1998) polinomial com omissão da variação de contas a receber e com inclusão do ROA (MTSRRP).

#### **4.1 RESULTADOS OBTIDOS NA MENSURAÇÃO DO EFEITO DAS IFRS NO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS**

Na aplicação da Equação 21, foram utilizados os dados em painel para acompanhamento das variáveis de estudos ao longo do tempo. Na definição entre os métodos de estimação entre estimadores para dados empilhados, para efeitos fixos ou para efeitos aleatórios, foram consideradas as observações efetuadas por Gujarati e Porter (2008, p. 587 - 610).

Por se tratar de um painel curto (6 períodos estudados), o modelo de efeitos fixos seria o mais adequado. No entanto, a Equação 21 é composta por variáveis que não se alteram no decorrer do tempo (GC, REG, HOLDING), embora o modelo de efeitos fixos controle as

variáveis que não mudam ao longo do tempo, não pode estimá-las diretamente. Ao contrário do modelo de efeitos fixos, o de efeitos variáveis pode estimar coeficientes variáveis que não mudam ao longo do tempo.

Conforme observa-se na Tabela 20, ao utilizar o software Eviews, pelo Teste Likelihood Ratio, com um *p-value* de zero, conclui-se que não há redundância dos efeitos fixos, comprovando que o modelo de estimadores para efeitos fixos é mais adequado do que para dados empilhados. Notou-se também que pelas especificações dos efeitos observados nas saídas das regressões (*cross-section random*), o modelo de efeitos aleatórios aparentemente tem uma maior proximidade do modelo de dados empilhados do que de efeitos fixos. Adicionalmente, pelo Teste de Hasuman observou-se que, com exceção da Equação 21 com utilização dos resíduos do modelo MJP, o modelo de efeitos aleatórios é o mais adequado.

Desta forma, considerando-se as observações de Gujarati e Porter e os testes efetuados, optou-se por estimar os coeficientes da Equação 21 por estimadores de efeitos variáveis.

Tabela 20: Modelo de dados empilhados, de efeitos fixos ou efeitos aleatórios – Análises

Modelo	Efeito fixo x Pooling	Modelo efeito aleatório x efeito fixo					Conclusão – Método de estimação mais adequado
	<i>p-value</i> Teste Likelihood Ratio*	<i>Cross-section random</i> **	R2 ajustado	<i>p-value</i>	Durbin-Watson	<i>p-value</i> (Teste Hausmann)***	
MJP	0,00000	0,14200	0,04621	0,00000	1,85653	0,00910	Fixo
MKP	0,00000	0,16810	0,04089	0,00000	1,85860	0,59620	Aleatório
MKSP	0,00000	0,14900	0,03735	0,00000	1,90717	0,22140	Aleatório
MKSRP	0,00000	0,16550	0,04046	0,00000	1,86603	0,47590	Aleatório
MTSRRP	0,00000	0,19360	0,03187	0,00000	1,81133	0,13920	Aleatório

\*Teste Likelihood Ratio (TLR) Se <0,05 então efeito fixo é melhor.

\*\* Qto mais próximo de 1 mais o modelo aleatório se aproxima do fixo, quanto mais próximo de 0 mais próximo da estimação por dados empilhados.

\*\*\* Teste Hausman (TH). Se >0,05 modelo efeito aleatório é melhor, resíduos não correlacionados com as variáveis explicativas. Caso contrário, modelo efeito fixo é melhor, resíduos correlacionados com as variáveis explicativas.

Na Tabela 21 apresentam-se as principais estatísticas obtidas pela Equação 21, utilizando-se os resíduos absolutos obtidos pelos modelos selecionados.

Tabela 21: Principais Estatísticas Gerais da Regressão - Modelo de Impacto das IFRS no Gerenciamento de Resultados

Variável independente	Sinal esperado	MJP		MKP		MKSP		MKS RP		MTSRRP	
		Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.	Coef.	Prob.
IFRS	-	-0,041	0,003**	-0,051	0,000**	-0,031	0,020*	-0,045	0,001**	-0,038	0,006**
HIB	-	-0,017	0,137	-0,024	0,026*	-0,011	0,343	-0,023	0,030*	-0,019	0,098
AUDIT	-	-0,030	0,013*	-0,031	0,007**	-0,016	0,160	-0,027	0,016*	-0,015	0,213
IFRSXAUDIT	-	0,028	0,078	0,043	0,005**	0,010	0,507	0,032	0,032*	0,018	0,258
HIBXAUDIT	-	0,014	0,341	0,020	0,136	0,000	0,985	0,018	0,164	0,011	0,447
GC	-	0,018	0,023*	0,019	0,013*	0,015	0,055	0,018	0,019*	0,025	0,004**
REG	-	-0,028	0,003**	-0,028	0,002**	-0,028	0,002**	-0,029	0,001**	-0,031	0,002**
HOLDING	-	-0,005	0,697	-0,001	0,963	-0,011	0,430	-0,002	0,894	-0,005	0,719
LEV	+	0,002	0,018*	-0,001	0,282	0,000	0,488	-0,001	0,260	-0,001	0,359
SIZE	-	-0,008	0,001**	-0,007	0,001**	-0,006	0,003**	-0,007	0,001**	-0,006	0,006**
C	N/A	0,221	0,000**	0,214	0,000**	0,194	0,000**	0,211	0,000**	0,193	0,000**
R <sup>2</sup>		0,053		0,048		0,044		0,047		0,039	
R <sup>2</sup> ajustado		0,046		0,041		0,037		0,040		0,032	
Estatística F		7,628		6,833		6,308		6,768		5,503	
Prob(Estatística F)		0,000**		0,000**		0,000**		0,000**		0,000**	
Estatística Durbin-Watson		1,857		1,859		1,907		1,866		1,811	
Qtd empresas		317		317		317		317		317	

\* Significante ao nível de 5%; \*\* Significante ao nível de 1%.

Observa-se na Tabela 21 que, com o *p-value* de zero, é possível verificar que as variáveis independentes utilizadas possuem capacidade de explicar o comportamento da variável dependente (gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias).

O R<sup>2</sup> ajustado dos modelos apresentam valores muito próximos. O Modelo Jones polinomial (MJP) é o que apresenta maior R<sup>2</sup> ajustado, seguido do Modelo Kothari polinomial (MKP).

Pode-se observar que a variável categórica IFRS apresenta significância estatística ao nível de 1% em todos os modelos selecionados, exceto MKSP, ao nível de 5%. Como esperado o sinal do coeficiente da variável IFRS é negativo, o que sugere que no período *full-IFRS* existe menor gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias do que nos demais períodos estudados. Este resultado é condizente com a Hipótese 1.

É possível observar pela variável categoria HIB, que embora o sinal do coeficiente seja negativo, como previsto, não apresenta significância estatística suficiente para se afirmar que esse resultado seja conclusivo. Exceto quando utilizados os resíduos dos modelos MKP e MKSRP, significativo ao nível de 5%, nos demais não se apresentaram significantes. Desta forma, nada se pode afirmar sobre a Hipótese 2, de redução de gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias no Período Híbrido.

A variável categórica que identifica a presença de auditoria por *Big Four*, apresentou significância estatística dentro do intervalo de confiança de 1%, com utilização das apropriações discricionárias estimadas pelo Modelo Kothari polinomial (MKP) e de 5% pelos modelos Jones polinomial (MJP) e Modelo Kothari polinomial com omissão de contas a receber (MKSRP). O sinal dos coeficientes obtidos a partir dos resíduos é negativo, conforme esperado. Os resultados obtidos sugerem que auditoria por *Big Four* é um fator restritivo ao gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias, conforme Hipótese 3, mas os níveis de significância não são suficientes para considerar esse resultado conclusivo.

O uso de interação entre as variáveis categóricas, IFRS com AUDIT e HIB com AUDIT, não apresentaram resultados também conclusivos. Portanto, não se pode afirmar que auditoria por *Big Four* nos períodos *full*-IFRS e Híbrido teria mais eficiência restritiva ao gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias do que no período Pré-IFRS.

Conforme a Tabela 21, a variável GC apresentou resultados estatisticamente significativos ao nível de 5% em todos os modelos, exceto no MTSRRP, ao nível de 1%. Ao contrário do que se esperava o sinal dos coeficientes são positivos, o que sugere que empresas com classificação de governança corporativa por parte da CVM apresentam maior gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias. No entanto, os níveis estatísticos obtidos não são suficientes para rejeitar a Hipótese 4 de que entidades com mais elevados graus de governança corporativa apresentariam menores níveis de gerenciamento de resultados.

Conforme esperado os coeficientes da variável categórica REG em todos os modelos são negativos e estatisticamente significantes ao nível de 1%. Esse resultado confirma a Hipótese 5 de que as entidades de setor da economia regulado apresentam menor grau de gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias do que as demais.



Adicionalmente, observa-se que o fato da matriz ter adotado anteriormente as IFRS não afeta o gerenciamento de resultados de filial no Brasil, pois a variável categórica HOLDING não apresenta resultados estatísticos significativos.

Nota-se que a variável do tamanho da empresa (SIZE) apresenta resultados estatisticamente significativos ao nível de 1% em todos os modelos utilizados e com o sinal negativo dos coeficientes, conforme previsto. Desta forma, conclui-se que quanto maior a empresa menor o gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias.

Por fim, ao analisar a variável categórica LEV, percebe-se que o nível de endividamento não apresenta resultados significativos que se possa considerar que tenha efeito sobre o gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral deste trabalho foi avaliar se as mudanças nas práticas contábeis trouxeram redução no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras, ocasionando uma melhoria na qualidade da informação contábil.

Foram encontradas evidências por este trabalho de que a convergência às IFRS teve efeito restritivo no gerenciamento de resultados no Brasil após a implementação completa das IFRS (Período full-IFRS), conforme já observado em alguns estudos anteriores (AUBERT; GRUDNITSKI, 2012; BARTH et al., 2012; LEVENTIS; DIMITROPOULOS; ANANDARAJAN, 2011; ZÉGHAL; CHTOUROU; SELLAMI, 2011). Desta forma, conclui-se que, conforme esperado, foram encontradas evidências de acréscimo da qualidade da informação contábil no Brasil na Era IFRS, quando considerado o gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias.

No entanto, não foram encontradas evidências suficientes para se afirmar que houve diminuição no gerenciamento de resultados do Período Pré-IFRS para o Período Híbrido.

Não foram encontradas também evidências suficientes de que auditoria por uma *Big Four* apresenta poder restritivo ao gerenciamento de resultados, confirmando achados anteriores em pesquisas brasileiras por Martinez (2009), Martinez e Reis (2010) e por Silva e Bezerra (2010) e internacional por Tsipouridou e Spathis (2012). Os resultados, embora não conclusivos, sugerem uma melhor qualidade da informação contábil quando a entidade é auditada por *Big Four*, conforme já foi observado em estudos internacionais por Ghosh, Marra e Moon (2010) e Joubert e Fakhfakh (2012) e estudo brasileiro por Almeida e Almeida (2009).

Quando analisados os efeitos da Governança Corporativa, não foram encontradas evidências suficientes para se verificar a influência de governança corporativa no gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias. No entanto, destaca-se que os resultados obtidos sugerem que as empresas com maior grau de governança apresentam maiores níveis de gerenciamento de resultados, ao contrário do que se esperava. Esse resultado confirma achados anteriores de Iatridis (2012c) e Price, Román e Rountree (2011), porém contraria evidências encontradas em estudos brasileiros anteriores de Martinez (2009) e de Almeida Santos, Verhagen e Bezerra (2011) e internacional de Chen, Kao e Tsao (2010).

Conforme estudo efetuado com empresas brasileiras Iatridis (2012c), não existe a presença efetiva de mecanismos de governança corporativa no Brasil suficiente para reduzir o custo de agência, com redução do gerenciamento de resultados. Por este trabalho, evidenciou-

se adicionalmente, que além da observação efetuada por Iatridis (2012c), as entidades com classificação de melhores práticas de governança corporativa pela CVM são as que apresentam maiores níveis de gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias.

Entre os fatores restritivos ao gerenciamento de resultados estudados, auditoria por *Big Four*, governança corporativa e ambiente regulatório, notou-se que o mais efetivo é o ambiente regulatório. As entidades cujo setor é regulado por uma agência regulatória além da CVM, apresentam menores níveis de gerenciamento de resultados que as demais.

Adicionalmente, ao contrário de achados anteriores (RODRÍGUEZ-PÉREZ; VAN HEMMEN, 2010; NARDI et al., 2009), não foram encontradas evidências de influência do grau de endividamento com o gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias.

Notou-se também que o fato da matriz já ter adotado IFRS anteriormente não influencia o nível de gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias de filias no Brasil.

Por fim, foram encontradas evidências de que quanto maior a empresa menor o nível de gerenciamento de resultados.

O processo de convergência às IFRS no Brasil ainda é recente, desta forma, este trabalho foi limitado ao curto período de vigências destas normas. Considerando-se esta limitação, sugere-se que sejam efetuadas mais pesquisas para analisar o gerenciamento de resultados na Era IFRS no Brasil em períodos posteriores, para verificar se a redução no gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias à luz das IFRS no Brasil evidenciada por este trabalho se manterá.

## REFERÊNCIAS

- ADAMS, Brian; CAROW, Kenneth A.; PERRY, Tod. *Earnings management and initial public offerings: The case of the depository industry*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.33(12), pp.2363-2372, 2009.
- AHN, Sungyoon; CHOI, Wooseok. *The role of bank monitoring in corporate governance: Evidence from borrowers' earnings management behavior*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.33(2), pp.425-434, 2009.
- AHARONY, Joseph; WANG, Jiwei; YUAN, Hongqi. *Tunneling as an incentive for earnings management during the IPO process in China*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND PUBLIC POLICY**. Vol.29(1), pp.1-26, 2010.
- ANDRÉS, J. De; LORCA, P.; GARCÍA-DIEZ, J. *IFRS adoption impact in Spanish listed firms*. In: **EUROPEAN ACCOUNTING ASSOCIATION. 32<sup>ND</sup> ANNUAL CONGRESS**. Tampere, 12-15 May 2009.
- ALMEIDA, José E. F.; FARIA, Luiz H. L.; COSTA, Fábio M.; BRANDÃO, Marcelo M. *Earnings management no Brasil: grupos estratégicos como nova variável explanatória*. **REVISTA DE CONTABILIDADE E ORGANIZAÇÕES**. Vol. 3(6), p. 81, 2009.
- ALMEIDA, José E. F.; ALMEIDA, Juan C. G. de. *Auditoria and earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria*. **REVISTA CONTABILIDADE & FINANÇAS**. Vol. 20, n. 50, p. 62-74, 2009.
- ALMEIDA SANTOS, Paulo R. A.; VERHAGEN, José A.; BEZERRA, Francisco A. *Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governança corporativa: análise das indústrias siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras*. **REVISTA DE CONTABILIDADE E ORGANIZAÇÕES**. Vol. 5(13), p. 55, 2011.
- ALVES OLIVEIRA, Valdiney; LEMES, Sirlei. *Nível de convergência dos princípios contábeis brasileiros e norte-americanos as normas do IASB: uma contribuição para a adoção das IFRS por empresas brasileiras*. **REVISTA CONTABILIDADE & FINANÇAS**. VOL.22(56), P.155(19), 2011.
- AUBERT, F.; GRUDNITSKI, G. *The Impact and Importance of Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards in Europe*. **JOURNAL OF INTERNATIONAL FINANCIAL MANAGEMENT & ACCOUNTING**. Vol.22(1), pp.1-26, 2011.
- \_\_\_\_\_. *Analysts' estimates; What they could be telling us about the impact of IFRS on earnings manipulation in Europe*. **REVIEW OF ACCOUNTING AND FINANCE**. Vol.11(1), p.53-72, 2012.
- AYERS, Benjamin C.; RAMALINGEGOWDA, Santhosh; YEUNG, P. Eric. *Hometown advantage: The effects of monitoring institution location on financial reporting discretion*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.52(1), pp.41-61, 2011
- BADERTSCHER, Brad A.; COLLINS, Daniel W.; LYS, Thomas Z. *Discretionary accounting choices and the predictive ability of accruals with respect to future cash flows*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.53(1-2), pp.330-352, 2012.
- BALACHANDRAN, Balasingham; CHALMERS, Keryn; HAMAN, Janto. *On-market share buybacks, exercisable share options and earnings management*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.48(1), pp.25-49, 2008.
- BALL, Ray; BROWN, Philip. *An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers*. In: **JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH**. Pg. 159-178. Vol. 6, No. 2, Autumn, 1968.

- BALL, R.; KOTHARI, S. P.; ROBIN A. *The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings*. In: **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. 29(1): 1-51, 2000.
- BALL, Ray; SHIVAKUMAR, Lakshmanan. *Earnings quality at initial public offerings*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. Vol.45(2), pp.324-349, 2008.
- BARBOSA NETO, João E.; DIAS, Warley O.; PINHEIRO, Laura E. T. *Impacto da Convergência para as IFRS na Análise Financeira: um Estudo em Empresas Brasileiras de Capital Aberto*. **CONTABILIDADE VISTA & REVISTA**. Vol.20(4), p.131, 2009.
- BARTH, Mary; TAYLOR, Daniel. *In defense of fair value: Weighing the evidence on earnings management and asset securitizations*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.49(1), pp.26-33, 2010.
- BARTH, Mary E., LANDSMAN, Wayne R.; LANG, Mark, WILLIAMS, Christopher. *Are IFRS-based and US GAAP-based accounting amounts comparable?* **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.54(1), pp.68-93, 2012.
- BARTOV, Eli. *The Timing of Asset Sales and Earnings Manipulation*. **THE ACCOUNTING REVIEW**. Vol. 68, No. 4, p. 840-855, 1993.
- BASU, Sudipta. *The Conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings*. In: **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. Vol. 24 p 3-37. Jun, 1997.
- BAXTER, Peter; COTTER, Julie. *Audit committees and earnings quality*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.49(2), pp.267-290, 2009.
- BENNETT, Bruce K.; BRADBURY, Michael E. *An analysis of the reasons for the asymmetries surrounding earnings benchmarks*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.50(3), pp.529-554, 2010.
- BENTWOOD, Sophie; LEE, Philip. *Benchmark Management During Australia's Transition to International Accounting Standards*. **ABACUS**. Vol.48(1), pp.59-85, 2012.
- BISSESSUR, Sanjay; SANJAY, Alan. *Stock market synchronicity – an alternative approach to assessing the information impact of Australian IFRS*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.52, pp.187-212, 2012.
- BONA-SÁNCHEZ, Carolina; PÉREZ-ALEMÁN, Jerónimo; SANTANA-MARTÍN, Domingo J. *Defence Measures and Earnings Management in an Owner Dominant Context*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.38, pp.765-793, 2011.
- BORNEMANN, Sven; KICK, Thomas; MEMMEL, Christoph; PFINGSTEN, Andreas. *Are banks using hidden reserves to beat earnings benchmarks? Evidence from Germany*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.36(8), pp.2403-2415, 2012.
- BOTSARI, Antonia; MEEKS, Geoff. *Do Acquirers Manage Earnings Prior to a Share for Share Bid?* **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.35, pp.633-670, 2008.

BOZEC, Yves. *Ownership concentration, separation of voting rights from cash flow rights, and earnings management: an empirical study in Canada*. **CANADIAN JOURNAL OF ADMINISTRATIVE SCIENCES**. Vol.25, pp.i-xv, 2008.

BRASIL. Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF.

\_\_\_\_\_. Lei nº 11.941, de 27 de maio de 2009. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF.

BEAVER, William H. *The information content of annual earnings announcements*. In: **JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH**. V. 6, p. 67-92. 1968.

BHAUMIK, Sumon K.; GREGORIOU, Andros. *'Family' ownership, tunneling and earnings management: a review of the literature*. **JOURNAL OF ECONOMIC SURVEYS**. Vol.24(4), pp.705-730, 2010.

BREALEY, Richard A., MYERS, Stewart C., ALLEN, Franklin. Tradução: FIGUEIRA, Maria do Carmo e CARVALHO, Nuno de. **Princípios de Finanças Corporativas**. 8 ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

BURGSTHALER, David; DICHEV, Ilia. *Earnings management to avoid earnings decreases and losses*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. Vol.24(1), pp.99-126, 1997.

BURNS, Natasha; KEDIA, Simi. *Executive option exercises and financial misreporting*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.32(5), pp.845-857, 2008.

CAHAN, Steven F. *The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-Cost Hypothesis*. **THE ACCOUNTING REVIEW**. Vol. 67, No. 1, p. 77-95, 1992.

CAHAN, Steven; EMANUEL, David; HAY, David; WONG, Norman. *Non-audit fees, long-term auditor–client relationships and earnings management*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.48(2), pp.181-207, 2008.

CARAMANIS, Constantinos; LENNOX, Clive. *Audit effort and earnings management*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.45(1), pp.116-138, 2008.

CASTRO, Miguel A. R; MARTINEZ, Antonio L. *Income smoothing, custo de capital de terceiros e estrutura de capital no Brasil*. **REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO MACKENZIE**. Vol. 10(6), p.25, 2009.

CAYLOR, Marcus L. *Strategic revenue recognition to achieve earnings benchmarks*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND PUBLIC POLICY**. Vol.29(1), pp.82-95, 2010.

CECCHINI, Mark; JACKSON, Scott B.; LIU, Xiaotao. *Do initial public offering firms manage accruals? Evidence from individual accounts*. **REVIEW OF ACCOUNTING STUDIES**. Vol.17(1), pp.22-40, 2012.

CHAN, Konan; IKENBERRY, David L.; LEE, Inmoo; WANG, Yanzhi. *Share repurchases as a potential tool to mislead investors*. **JOURNAL OF CORPORATE FINANCE**. Vol.16(2), pp.137-158, 2010.

CHANDRA, Uday; NAYAR, Nandkumar. *The Information Content of Private Debt Placements*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.35, pp.1164-1195, 2008.

CHANG, Shao-Chi; CHUNG, Tsai-Yen; LIN, Wen-Chun. *Underwriter reputation, earnings management and the long-run performance of initial public offerings*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.50(1), pp.53-78, 2010.

CHAPMAN, Craig; STEENBURGH, Thomas J. *an Investigation of Earnings Management Through Marketing Actions*. **MANAGEMENT SCIENCE**. Vol.57(1), p.72-92, 2011.

CHEN, Anlin; KAO, Lanfeng; TSAO, Meilan. *To improve investors' valuation of accounting earnings in emerging markets: evidence from Taiwan*. **CANADIAN JOURNAL OF ADMINISTRATIVE**. Vol.27, pp.376-390, 2010.

CHEN, Shaw; LIN, Bing-Xuan; WANG, Yaping; WU, Liansheng. *The frequency and magnitude of earnings management: Time-series and multi-threshold comparisons*. **INTERNATIONAL REVIEW OF ECONOMICS AND FINANCE**. Vol.19(4), pp.671-685, 2010a.

CHEN, An-Sing; CHENG, Lee-Young; CHENG, Kuang-Fu; CHIH, Shu-Wei. *Earnings management, market discounts and the performance of private equity placements*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.34(8), pp.1922-1932, 2010b.

CHEN, Jengfang; LIAO, Woody M.; LU, Chiachi. *The Effects of Public Venture Capital Investments on Corporate Governance: Evidence From IPO Firms in Emerging Markets*. **ABACUS**. Vol.48(1), pp.86-103, 2012.

CHEN, Ming-Chia; TSAI, Yuan-Cheng. *Earnings Management types and motivation: a study in Taiwan*. **SOCIAL BEHAVIOR AND PERSONALITY**. Vol.38(7), pp.955-962, 2010.

CHENG, Peng; AERTS, Walter; JORISSEN, Ann. *Earnings Management, Asset Restructuring, and the Threat of Exchange Delisting in an Earnings-based Regulatory Regime*. **CORPORATE GOVERNANCE: AN INTERNATIONAL REVIEW**. Vol.18(5), pp.438-456, 2010.

CHI, Jiaixin; GRUPTA, Manu. *Overvaluation and earnings management*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.33(9), pp.1652-1663, 2009.

CHOI, Tae Hee; PAE, Jinhan. *Business Ethics and Financial Reporting Quality: Evidence from Korea*. **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.103(3), pp.403-427, 2011.

CHOUDHARY, Preeti. *Evidence on differences between recognition and disclosure: A comparison of inputs to estimate fair values of employee stock options*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.51(1), pp.77-94, 2011.

CHRISTENSEN, Hans B.; LEE, Edward; WALKER, Martin. *Incentives or standards: what determines accounting quality changes around IFRS adoption?* In: **FINANCIAL ACCOUNTING AND REPORTING SECTION (FARS)**. Minneapolis, 2008 Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=1013054>. Acesso em: 18 jun. 2011.

CHRISTENSEN, Theodore E. *Discussion of "Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases"*. **REVIEW OF ACCOUNTING STUDIES**. Vol.13(2), pp.319-326, 2008.

CHRISTENSEN, Theodore E; PAIK, Gyung; STICE, Earl K. *Creating a Bigger Bath Using the Deferred Tax Valuation Allowance*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING** . Vol.35, pp.601-625, 2008.

CHRISTIE, Andrew A.; ZIMMERMAN, Jerold L. *Efficient vx. Opportunistic Choice of Accounting Procedures: Corporate Control Contests*. In: **THE ACCOUNTING REVIEW**. N. 69, p. 539-567. 1994.

CHUNG, Huimin; SHEU, Her-Jiun; WANG, Juo-Lien. *Do firms' earnings management practices affect their equity liquidity?* **FINANCE RESEARCH LETTERS**. Vol.6(3), pp.152-158, 2009.

COELHO, Antonio Carlos; LIMA, Iran Siqueira. *Qualidade Informacional e Conservadorismo nos Resultados Contábeis Publicados no Brasil*. In: **REVISTA DE CONTABILIDADE E FINANÇAS**. Vol. 18, n. 45, p. 38-49. São Paulo: USP, 2007.

COELHO, Antonio Carlos; LOPES, Alexsandro Broedel. *Avaliação da prática de gerenciamento de resultados na apuração de lucro por companhias abertas brasileiras conforme seu grau de alavancagem financeira*. **REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO CONTEMPORÂNEA**. Vol.11, p.121-144, 2007.

COHEN, Daniel A.; ZAROWIN, Paul. *Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.50(1), pp.2-19, 2010.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS TÉCNICOS. **Pronunciamentos técnicos contábeis 2009**. CPC: Brasília, 2010.

\_\_\_\_\_. **Interpretações e orientações técnicas contábeis 2009**. CPC: Brasília, 2010.

COPELAND, Thomas E.; WESTON, J. Fred; SHASTRI, Kuldeep. **Financial Theory and corporate policy**. 4<sup>th</sup> ed. USA: Pearson Addison Wesley, 2005.

CORNETT, Marcia M.; MARCUS, Alan J.; TEHRANIAN, Hassan. *Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management*. **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS** . Vol.87(2), pp.357-373, 2008.

COTTER, J ; TARCA, A ; WEE, M. *IFRS adoption and analysts' earnings forecasts: Australian evidence*. **ACCOUNTING AND FINANCE**. Vol.52(2), pp.395-419, 2012.

CUPERTINO, César M.; MARTINEZ, Antonio L. *Qualidade da Auditoria e Earnings Management: Risk Assessment Através do Nível dos Accruals Discricionários*. **CONTABILIDADE VISTA & REVISTA**. Vol.19(3), p.69-93, 2008.

DANIEL, Naveen D.; DENIS, David J.; NAVEEN, Lalitha. *Do firms manage earnings to meet dividend thresholds?* **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.45(1), pp.2-26, 2008.



DE SOUZA, Maíra M.; BORBA, José Alonso; ZANDONAI, Fabiana. Evidenciação da Perda no Valor Recuperável de Ativos nas Demonstrações Contábeis: uma Verificação nas Empresas de Capital Aberto Brasileiras. **CONTABILIDADE VISTA & REVISTA**. Vol.22(2), p.67, 2011.

DEANGELO, Linda Elizabeth. *Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders*. **THE ACCOUNTING REVIEW**. Vol. LXI, No. 3, 1986.

DEBOSKEY, David G.; JIANG, Wei. *Earnings management and auditor specialization in the post-sox era: An examination of the banking industry*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.36(2), pp.613-623, 2012.

DECHOW, Patricia M. *Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: the role of accounting accruals*. In: **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. N. 18, p. 3-42. 1994.

DECHOW, Patrícia M.; DICHEV, Ilia D. *The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors*. **THE ACCOUNTING REVIEW**. V.77. N. 4, p. 35-59. 2002.

DECHOW, Patricia M.; GE, Weili; SCHRAND, Catherine. *Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.50(2), pp.344-401,2010.

DECHOW, Patricia M.; MYERS, Linda A.; SHAKESPEARE, Catherine. *Fair value accounting and gains from asset securitizations: A convenient earnings management tool with compensation side-benefits*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.49(1), pp.2-25, 2010.

DECHOW, Patricia M.; SLOAN, Richard G.; SWEENEY, Amy P. *Detecting Earnings Management*. **THE ACCOUNTING REVIEW**. Vol. 70, No. 2, p. 193-225, 1995.

DEFOND, Mark L. *Earnings quality research: Advances, challenges and future research*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.50(2), pp.402-409, 2010.

DEGEORGE, François; PATEL, Jayendu; ZECKHAUSER, Richard. *Earnings Management to Exceed Thresholds*. In: **JOURNAL OF BUSINESS**. Vol. 72, n. 1. University of Chicago. 1999.

DIKMEN, Burcu; KÜÇÜKKOCAOĞLU, Güray. *The detection of earnings manipulation: the three-phase cutting plane algorithm using mathematical programming*. **JOURNAL OF FORECASTING**. Vol.29, pp.442-466, 2010.

DIMITROPOULOS, Panagiotis E.; ASTERIOU, Dimitios; SIRIOPOULOS, Costas. *Euro adoption and the quality of accounting information*. **MANAGERIAL AUDITING JOURNAL**. Vol.27(3), p.299-328, 2012.

DOUPNIK, Timothy S. *Influence of Culture on Earnings Management: A Note*. **ABACUS**. Vol.44(3), pp.317-340, 2008.

DUH, Rong-Ruey ; HSU, Audrey Wen-hsin ; ALVES, Paulo Alexandre Pimenta. *The impact of IAS 39 on the risk-relevance of earnings volatility: Evidence from foreign banks cross-listed in the USA*. **JOURNAL OF CONTEMPORARY ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.8(1), pp.23-38, 2012.

DURUKAN, Banu; OZKAN, Serdar; DALKILIC, Fatih. *CEO turnover and corporate performance relationship in pre- and post- IFRS period: evidence from Turkey*. **JOURNAL OF BUSINESS ECONOMICS AND MANAGEMENT**. Vol.13(3), p.421, 2012.

EAMES, Michael; KIM, Yongtae. *Analyst vs. Market Forecasts of Earnings Management to Avoid Small Losses*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.39, pp.649-674, 2012.

ECKEL, N. *The income smoothing hypothesis revisited*. **ABACUS**. v. 17(1), p. 28-40, 1981.

EINHORN, Eti; ZIV, Amir. *Biased voluntary disclosure*. **REVIEW OF ACCOUNTING STUDIES**. Vol.17(2), pp.420-442, 2012.

ELLIOTT, John A.; SHAW, Wayne H. *Write-Offs As Accounting Procedures to Manage Perceptions*. **JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH**. Vol. 26, p. 91-119, 1988.

ETTREDGE, Michael; SCHOLZ, Susan; SMITH, Kevin R; SUN, Lili. *How Do Restatements Begin? Evidence of Earnings Management Preceding Restated Financial Reports*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.37, pp.332-355, 2010.

FAMA, Eugene F. *Efficient Capital Markets: A review of theory and empirical work*. In: **THE JOURNAL OF FINANCE**. Vol. 25, N. 2, 383-417. 1970.

\_\_\_\_\_. *Efficient Capital Markets: II*. In: **THE JOURNAL OF FINANCE**. Vol. XLVI, N. 8. December, 1991.

FAMA, Eugene F; FISHER, Lawrence; JENSEN, Michael C; ROLL, Richard W. *The adjustment of stock prices to new information*. In: **INTERNACIONAL ECONOMIC REVIEW**. Vol. 10, p 1-21. 1969.

FERNANDES, Pedro F. Machado. **O Impacto da Entrada em Vigor das IFRS na Gestão de Resultados: A Experiência Ibérica**. Dissertação de mestrado. Faculdade de Economia da Universidade do Porto, 2011.

FERRI, Melícia da Silva; SOARES, Rodrigo O. *Investidores institucionais e o fisco no curto prazo: um estudo nas empresas negociadas na BOVESPA*. **CONTABILIDADE VISTA & REVISTA**. Vol.20(4), p.15, 2009.

FISCHER, Paul E.; LOUIS, Henock. *Financial Reporting and Conflicting Managerial Incentives: The Case of Management*. **BUYOUTS MANAGEMENT SCIENCE**. Vol.54(10), p.1700-1714, 2008.

FORMIGONI, Henrique; ANTUNES, Maria T. P.; PAULO, Edilson. *Diferença entre o Lucro Contábil e Lucro Tributável: Uma Análise sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis e Gerenciamento Tributário nas Companhias Abertas Brasileiras*. **BRAZILIAN BUSINESS REVIEW**, V. 6 (1), pp. 44-61, 2009.

FOX, Alison; HANNAH, Gwen; HELLIAR, Christine; VENEZIANI, Monica. *A cross-country exploration of the costs and benefits of IFRS disclosure: the UK, Italy and Ireland*. In: **33RD EAA ANNUAL CONGRESS**. Istanbul, 19-21 May 2010.

GAA, James C. *Corporate Governance and the Responsibility of the Board of Directors for Strategic Financial Reporting*. **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.90(2), pp.179-197, 2009.

GARCÍA-MECA, Emma; SÁNCHEZ-BALLESTA, Juan P. *Corporate Governance and Earnings Management: A Meta-Analysis*. **CORPORATE GOVERNANCE: AN INTERNATIONAL REVIEW**. Vol.17(5), pp.594-610, 2009.

- GARGOURI, Rim Makni; SHABOU, Ridha; FRANCOEUR, Claude. *The relationship between corporate social performance and earnings management*. **CANADIAN JOURNAL OF ADMINISTRATIVE SCIENCES**. Vol.27, pp.320-334, 2010.
- GHOSH, Alope; MARRA, Antonio; MOON, Doocheol. *Corporate Boards, Audit Committees, and Earnings Management: Pre- and Post-SOX Evidence*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.37, pp.1145-1176, 2010.
- GLEASON, Cristi A.; MILLS, Lillian F. *Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases*. **REVIEW OF ACCOUNTING STUDIES**. Vol.13(2), pp.295-318, 2008.
- GONG, Guojin; LOUIS, Henock; SUN, Amy X. *Earnings management, lawsuits, and stock-for-stock acquirers' market performance*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.46(1), pp.62-77, 2008.
- GREENFIELD JR, A. C.; NORMAN, Carolyn S.; WIER, Benson. *The Effect of Ethical Orientation and Professional Commitment on Earnings Management Behavior*. **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.83(3), pp.419-434, 2008.
- GUIMARÃES DOS SANTOS, Luis P.; LIMA, Gerlando A. S. F.; FREITAS, Sheizi C.; LIMA, Iran S. *Efeito da Lei 11.638/07 sobre o conservadorismo condicional das empresas listadas BM&FBOVESPA*. **REVISTA CONTABILIDADE & FINANÇAS**. Vol.22(56), p.174(15), 2011.
- GUENTHER, D. *Measuring earnings management in response to corporate tax rate changes: evidence from the 1986 tax reform act*. **ACCOUNTING REVIEW**. Vol. 69, p. 230-243, 1994.
- GUJARATI, Damodar N.; PORTER, Dawn C. **Econometria básica**. 5ª edição. McGraw-Hill: New York, 2008.
- GUTHRIE, Katherine; SOKOLOWSKY, Jan. *Large shareholders and the pressure to manage earnings*. **JOURNAL OF CORPORATE FINANCE**. Vol.16(3), pp.302-319, 2010.
- HADANI, Michael; GORANOVA, Maria; KHAN, Raihan. *Institutional investors, shareholder activism, and earnings management*. **JOURNAL OF BUSINESS RESEARCH**. Vol.64(12), pp.1352-1360, 2011.
- HANLON, Michelle; MAYDEW, Edward L.; SHEVLIN, Terry. *An unintended consequence of book-tax conformity: A loss of earnings informativeness*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.46(2), pp.294-311, 2008.
- HAZARIKA, Sonali; KARPOFF, Jonathan; NAHATA, Rajarishi. *Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management*. **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. Vol.104(1), pp.44-6, 2012.
- HEALY, Paul Murray. *The impact of bonus schemes on accounting choices*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. Vol. 7 p. 85-107, 1985.
- HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da Contabilidade**. Tradução da 5. ed. americana por Antonio Z. Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.
- HEPWORTH, Samuel R. *Periodic Smoothing Income*. **THE ACCOUNTING REVIEW**. Vol. 28, No. 1 (Jan., 1953), pp. 32-39, 1953.
- HERBOHN, Kathleen; RAGUNATHAN, Vanitha. *Auditor reporting and earnings management: some additional evidence*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.48(4), pp.575-601, 2008.

HERBOHN, Kathleen; TUTTICCI, Irene; KHOR, Pui See. *Changes in Unrecognised Deferred Tax Accruals from Carry-Forward Losses: Earnings Management or Signalling?* **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.37, pp.763-791, 2010.

HONG, Yongtao; ANDERSEN, Margaret L. *The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Earnings Management: An Exploratory Study*. **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.104(4), pp.461-471, 2011.

HUTTON, Amy; MARCUS, Alan J.; TEHRANIAN, Hassan. *Opaque financial reports, R 2, and crash risk*. **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. Vol.94(1), pp.67-86, 2009.

IASCF – *International Accounting Standards Committee Foundation*. **International Financial Reporting Standards – IFRS**. Londres, 2010.

IATRIDIS, George. *Voluntary IFRS disclosures: evidence from the transition from UK GAAP to IFRSs*. **MANAGERIAL AUDITING JOURNAL**. Vol.27(6), p.573-597, 2012a.

\_\_\_\_\_. *Hedging and earnings management in the light of IFRS implementation: Evidence from the UK stock market*. **THE BRITISH ACCOUNTING REVIEW**. Vol.44(1), pp.21-35, 2012b.

IATRIDIS, George. *Audit quality in common-law and code-law emerging markets: Evidence on earnings conservatism, agency costs and cost of equity*. **EMERGING MARKETS REVIEW**. Vol.13(2), pp.101-117, 2012c.

IBRAHIM, Salma S. *The Usefulness of Measures of Consistency of Discretionary Components of Accruals in the Detection of Earnings Management*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.36, pp.1087-1116, 2009.

JAGGI, Bikki; LEUNG, Sidney; GUL, Ferdinand. *Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND PUBLIC POLICY**. Vol.28(4), pp.281-300, 2009.

JEANJEAN, Thomas; STOLOWY, Hervé. *Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND PUBLIC POLICY**. Vol.27(6), pp.480-494, 2008.

JENSEN, Michael. **Foundations of Organizational Strategy**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1998.

JENSEN, Michael C; MECKLING, William H. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. In: **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. V.3, N° 4, pp 305-360. October, 1976.

JIANG, John; PETRONI, Kathy R.; WANG, Isabel Y. *CFOs and CEOs: Who have the most influence on earnings management?* **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. Vol.96(3), pp.513-526, 2010.

JONES, Jennifer J. *Earnings Management During Import Relief Investigations*. **JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH**. Vol. 29, No. 2, p. 193-228, 1991.

JORION, Philippe; SHI, Charles; ZHANG, Sanjian. *Tightening credit standards: the role of accounting quality*. **REVIEW OF ACCOUNTING STUDIES**. Vol.14(1), pp.123-160, 2009.

- JOUBER, Habib; FAKHFAKH, Hamadi. *Earnings management and board oversight: an international comparison*. **MANAGERIAL AUDITING JOURNAL**. Vol.27(1), p.66-86, 2012.
- KANAGARETNAM, Kiridaran; LIM, Chen Yeow; LOBO, Gerald J. *Auditor reputation and earnings management: International evidence from the banking industry*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.34(10), pp.2318-2327, 2010.
- KANG, Won S.; KILGORE, Alan; WRIGHT, Sue. *The effectiveness of audit committees for low- and mid-cap firms*. **MANAGERIAL AUDITING JOURNAL**. Vol.26(7), p.623-650, 2011.
- KANG, Sok-Hyon; SIVARAMAKRISHNAN, K. *Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach*. In: **JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH**. Oxford. V. 33. N. 2, p 353-367. 1995.
- KAO, Jennifer L.; WU, Donghui; YANG, Zhifeng. *Regulations, earnings management, and post-IPO performance: The Chinese evidence*. **JOURNAL OF BANKING & FINANCE**. Vol.33(1), pp.63-76, 2009.
- KIM, Jeong-Bon; YI, Cheong H. *Does auditor designation by the regulatory authority improve audit quality? Evidence from Korea*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND PUBLIC POLICY**. Vol.28(3), pp.207-230, 2009.
- KIM, Yongtae; LI, Haidan ; LI, Siqi. *Does eliminating the Form 20-F reconciliation from IFRS to U.S. GAAP have capital market consequences?* **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. Vol.53(1-2), pp.249-270, 2012.
- KOTHARI, S.P. *Capital markets research in accounting*. In: **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. Vol. 31. Pg. 105–231. Elsevier. 2001.
- KOTHARI, S.P; LEONE, Andrew J.; WASLEY, Charles E. *Performance matched discretionary accrual measures*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND ECONOMICS**. Vol.39(1), pp.163-197, 2005.
- KRONBAUER, Clóvis Antonio; SOUZA, Marcos A.; ALVES, Tiago W.; ROJAS, José M. *Fatores determinantes do reconhecimento de ativos fiscais diferidos*. **UNIVERSO CONTÁBIL**. Vol.6(4), p.68-88, 2010.
- KUANG, Yu Flora. *Performance-vested Stock Options and Earnings Management*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.35, pp.1049-1078, 2008.
- LABELLE, Réal; MAKNI GARGOURI, Rim; FRANCOEUR, Claude. *Ethics, Diversity Management, and Financial Reporting Quality*. **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.93(2), pp.335-353, 2010.
- LAMBERT, Richard; LEUZ, Christian; VERRECCHIA, Robert E. **Accounting Information, Disclosure, and the Cost of Capital**. Março, 2006. Disponível em SSRN: <http://ssrn.com/abstract=823504>. Acessado em 11/08/11.
- LAUX, Volker. *Effects of Litigation Risk on Board Oversight and CEO Incentive Pay*. **MANAGEMENT SCIENCE**. Vol.56(6), p.938-948, 2010.
- LEE, Gemma; MASULIS, Ronald W. *Do more reputable financial institutions reduce earnings management by IPO issuers?* **JOURNAL OF CORPORATE FINANCE**. Vol.17(4), pp.982-1000, 2011.
- LELAND, Hayne E.; PYLE, David H. *Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation*. In: **THE JOURNAL OF FINANCE**. Vol. 32. Maio,1977.

Disponível em: <http://bbs.cenet.org.cn/uploadImages/200351010345215771.pdf>. Acessado em: 02 ago. 2011.

LEMES, Sirlei; SILVA, Miriã G. *A Experiência de Empresas Brasileiras na Adoção das IFRS*. **CONTABILIDADE VISTA E REVISTA**. V. 18, n. 3, p. 37-58, jul./ set. 2007.

LEUZ, Christian; NANDA, Dhananjay; WYSOCKI, Peter D. *Earnings management and investor protection: an international comparison*. **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. Vol.69(3), pp.505-527, 2003.

LEVENTIS, Stergios; DIMITROPOULOS, Panagiotis E.; ANANDARAJAN, Asokan. *Loan Loss Provisions, Earnings Management and Capital Management under IFRS: The Case of EU Commercial Banks*. **JOURNAL OF FINANCIAL SERVICES RESEARCH**. Vol.40(1), pp.103-122, 2011.

LIBERTY, Susan E.; ZIMMERMAN, Jerold L. *Labor Union Contract Negotiations and Accounting Choices*. **THE ACCOUNTING REVIEW**. Vol. LXI, No. 4, 1986.

LIMA, João Batista Nast de. **A relevância da informação contábil e o processo de convergência para as normas IFRS no Brasil**. Tese de doutorado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo: São Paulo, 2011.

LIN, Jerry W.; HWANG, Mark I. *Audit Quality, Corporate Governance and Earnings Management: A Meta-Analysis*. **INTERNATIONAL JOURNAL OF AUDITING**. Vol.14, pp.57-77, 2010.

LO, Kin. *Earnings management and earnings quality*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.45(2), pp.350-357, 2008.

LO, Agnes W. Y.; WONG, Raymond M. K.; FIRTH, Michael. *Can corporate governance deter management from manipulating earnings? Evidence from related-party sales transactions in China*. **JOURNAL OF CORPORATE FINANCE**. Vol.16(2), pp.225-235, 2010.

LOPES, A. B; MARTINS E. **Teoria da Contabilidade: Uma Nova Abordagem**. São Paulo: Atlas 2005.

MANDE, Vivek; SON, Myungsoo. *CEO Centrality and Meeting or Beating Analysts' Earnings Forecasts*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.39, pp.82-112, 2012.

MARTINEZ, Antonio Lopo. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. Tese de doutoramento em Ciências Contábeis. FEA-USP: São Paulo, 2001.

\_\_\_\_\_. *Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários*. **CONTABILIDADE & FINANÇAS**. Vol. 19, p.7-17, 2008.

\_\_\_\_\_. *Novo mercado, auditoria e o gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais no Brasil*. **FUNDAÇÃO INSTITUTO CAPIXABA DE PESQUISAS EM CONTABILIDADE, ECONOMIA E FINANÇAS**. 2009.

\_\_\_\_\_. *The role of analysts as gatekeepers: enhancing transparency and curbing earnings management in Brazil*. **REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO CONTEMPORÂNEA**. Vol. 15(4), p.712(19), 2011.

MARTINEZ, Antonio Lopo; REIS, Graciela Mendes Ribeiro. *Rodízio das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados no Brasil*. **REVISTA DE CONTABILIDADE E ORGANIZAÇÕES**. Vol.4(10), p.48, 2010.

MARTINS, Orleans Silva; BRASIL, Antônio M. S. *A Contabilidade Internacional e a Convergência às Normas Internacionais de Contabilidade do IASB*. In: **QUALIT@S REVISTA ELETRÔNICA**, n. 2, 2008.

MARTINS, Orleans Silva; PAULO, Edilson. Reflexo da adoção das IFRS na análise de desempenho das companhias de capital aberto no Brasil. **REVISTA DE CONTABILIDADE E ORGANIZAÇÕES**. Vol.4(9), p.30, 2010.

MATSUMOTO, Alberto S.; PARREIRA, Enéias M. *Uma pesquisa sobre o gerenciamento de resultados contábeis: causas e consequências*. **CONTABILIDADE, GESTÃO E GOVERNANÇA**. Vol. 10(1), 2007.

MCENROE, John E.; SULLIVAN, Mark. *An analysis of the content of Form 20-F U.S. GAAP reconciliation by foreign entities employing IFRS: is the SEC IFRS*. **ACADEMY OF ACCOUNTING AND FINANCIAL STUDIES JOURNAL**. Vol.15(1), p.117(18), 2011a.

\_\_\_\_\_. *Individual investors' attitudes toward the acceptance of International Financial Reporting Standards in the United*. **JOURNAL OF INTERNATIONAL ACCOUNTING, AUDITING AND TAXATION**. Vol.20(1), pp.20-31, 2011b

MCINNIS, John; COLLINS, Daniel W. *The effect of cash flow forecasts on accrual quality and benchmark beating*. **JOURNAL OF ACCOUNTING & ECONOMICS**. Vol.51(3), pp.219-239, 2011.

McNICHOLS, Maureen F. *Research design issues in earnings management studies*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND PUBLIC POLICY**. Vol. 19, p. 313-345, 2000.

MORA, Araceli; SABATER, Ana. *Evidence of income-decreasing earnings management before labour negotiations within the firm*. **INVESTIGACIONES ECONÓMICAS**. Vol.32(2), pp.201-230, 2008.

MULLER, Karl A; RIEDL, Edward J; SELFHORN, Thorsten. *Mandatory Fair Value Accounting and Information Asymmetry: Evidence from the European Real Estate Industry*. **MANAGEMENT SCIENCE**. Vol.57(6), p.1138-1153, 2012.

NARDI, Paula Carolina C.; NAKAO, Silvio H. *Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas*. **CONTABILIDADE & FINANÇAS**. Vol.20(51), p.77(24), 2009.

NARDI, Paula Carolina C.; DA SILVA, Ricardo L. M; NAKAO, Silvio H.; VALLE, Maurício R. *A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras*. **UNIVERSO CONTÁBIL**. Vol.5(4), p.06, 2009.

NG, Jeanette; WHITE, Gregory P.; LEE, Alina; MONETA, Andreas. *Design and Validation of a Novel New Instrument for Measuring the Effect of Moral Intensity on Accountants' Propensity to Manage Earnings*. **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.84(3), pp.367-387, 2009.

NGUYEN, Van Thuan; XU, Li. *The Impact of Dual Class Structure on Earnings Management Activities*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.37, pp.456-485, 2010.

NISKANEN, Jyrki; KARJALAINEN Jukka; NISKANEN, Mervi; KARJALAINEN, Jussi. *Auditor gender and corporate earnings management behavior in private Finnish firms*. **MANAGERIAL AUDITING JOURNAL**. Vol.26(9), p.778-793, 2011.

OLIVEIRA, Validney A.; ALMEIDA, Lara C. F.; LEMES, Sirlei. *Gerenciamento de resultados contábeis por meio de ativos fiscais diferidos*. **CONTABILIDADE, GESTÃO E GOVERNANÇA**. Vol. 11 (1-2), 2008.

OZU, C.; SHIOSAKI, T.; SHIN, M.; GRAY, S. *Corporate Perceptions of the Costs and Benefits of Future IFRS Adoption in Japan*. In: **33RD EAA ANNUAL CONGRESS**. Istanbul, 19-21 May 2010.

PAULO, Edilson. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. Tese de doutorado. São Paulo: Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2007.

PAULO, Edilson; LEME, Sirlei. *Gerenciamento de resultados contábeis e o anúncio dos resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras*. **UNIVERSO CONTÁBIL**. Vol.5(4), p.27, 2009.

PAULO, Edilson; MARTINS, Eliseu; CORRAR, Luiz J. *Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário*. **REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**. Vol. 47(1), p.46-59, 2007.

PELUCIO GRECCO, Marta C.; GERON, Cecília M. Santostaso; FORMIGONI, Henrique. *The impact of the Changes in the Accounting Practices in the Conservatism Level of the Listed Companies in Brazil*. In: **33RD EAA ANNUAL CONGRESS**. Istanbul, 19-21 May 2010.

PRICE, Richard; ROMÁN, Francisco; ROUNTREE, Brian. *The impact of governance reform on performance and transparency*. **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. Vol.99(1), pp.76-96, 2011.

PRIOR, Diego; SURROCA, Jordi; TRIBÓ, Josep A. *Are Socially Responsible Managers Really Ethical? Exploring the Relationship Between Earnings Management and Corporate Social Responsibility*. **CORPORATE GOVERNANCE: AN INTERNATIONAL REVIEW**. Vol.16(3), pp.160-177, 2008.

RADEBAUGH, Lee H; GRAY, Sidney J. **International Accounting and Multinational Enterprises**. John Wiley & Sons, 1997.

RAYBURN, Judy. *The Association of Operating Cash Flow and Accruals with Security Returns*. **JOURNAL OF ACCOUNTING RESEARCH**. Vol. 24, p. 112-133, 1986.

REZENDE, Guilherme P.; NAKAO, Silvio H. *Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto*. **UNIVERSO CONTÁBIL**. Vol.8(1), p.6-21, 2012.

RODRÍGUEZ-PÉREZ, Gonzalo; VAN HEMMEN, Stefan. *Debt, diversification and earnings management*. **JOURNAL OF ACCOUNTING AND PUBLIC POLICY**. Vol.29(2), pp.138-159, 2010.

ROSA, Aglaenne Flávia da; MENDES, Alcindo C. Argolo; TEIXEIRA, Glenda M. Arthuso; MARTINS, Simone. *Earnings management no Brasil: uma análise sob a perspectiva sociométrica e bibliométrica*. **CONTABILIDADE VISTA E REVISTA**. Vol. 21(4), p. 189, 2010.

ROSE, Anna M.; ROSE, Jacob M. *Management Attempts to Avoid Accounting Disclosure Oversight: The Effects of Trust and Knowledge on Corporate Directors' Governance Ability*. **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.83(2), pp.193-205, 2008.



ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JORDAN, Bradford D. Tradução: ROQUE, Katia A. **Administração Financeira**. 8 ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

SANTOS, Ariovaldo dos; GRATERON, Ivan Ricardo G. *Contabilidade Criativa e Responsabilidade dos Auditores*. **REVISTA DE CONTABILIDADE E FINANÇAS**. Vol. 32, pp. 7-22, 2003.

SANTOS, Edilene S.; CALIXTO, Laura. Impactos do início da harmonização contábil internacional (Lei 11.638/07) nos resultados das empresas abertas. **RAE-ELETRÔNICA**. Vol.9(1), 2010.

SAWICK, , Julia S.; SHRESTHA, Keshab. *Insider Trading and Earnings Management*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.35, pp.331-346, 2008.

SHELTON, Sandra W.; OWENS-JACKSON, Lisa A.; ROBINSON, Diana R. *IFRS and U.S. GAAP: Assessing the impact of reporting incentives on firm restatements in foreign and U.S. markets*. **ADVANCES IN ACCOUNTING, INCORPORATING ADVANCES IN INTERNATIONAL ACCOUNTING**. Vol.27(1), pp.187-192, 2011.

SILVA, César A. T.; GONÇALVES, Rodrigo de S.; TAVARES, Adilson de L.; LIMA; Diana V. *Influência do incentivo ao conservadorismo nas escolhas contábeis relacionadas ao reconhecimento de provisão de contingências passivas*. **REVISTA UNIVERSO CONTÁBIL**. Vol.6(4), p.6-20, 2010.

SILVA, Julio O. da; BEZERRA, Francisco A. *Análise do gerenciamento de resultados e o rodízio de firmas de auditoria nas empresas de capital aberto*. **REVISTA BRASILEIRA DE GESTÃO DE NEGÓCIOS**. Vol.12, pp. 304-321, 2010.

SILVA, Márcio de S; GALDI, Fernando; TEIXEIRA, Arilda M. C. *Estudo sobre o efeito das eleições presidenciais no gerenciamento de resultados de empresas atuantes em setores regulados*. **CONTABILIDADE VISTA E REVISTA**. Vol.21 (2) p. 45, 2009.

SOUZA, A. A. S. e COUTINHO FILHO, F. B. *Harmonização Internacional: um estudo sobre as dificuldades de convergência das normas contábeis brasileiras em relação às normas internacionais de contabilidade (IFRS)*. In: **7º CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE**. São Paulo, 26 e 27 de Julho de 2007.

SUN, Jerry; LIU, Guoping; LAN, George. *Does Female Directorship on Independent Audit Committees Constrain Earnings Management?* **JOURNAL OF BUSINESS ETHICS**. Vol.99(3), pp.369-382, 2011.

SUN, Qian; YUNG, Kenneth; RAHMAN, Hamid. *Earnings quality and corporate cash holdings*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.52(2), pp.543-571, 2012.

SURROCA, Jordi; TRIBÓ, Josep A. *Managerial Entrenchment and Corporate Social Performance*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.35, pp.748-789, 2008.

TEOH, Siew Hong; WELCH, Ivo; WONG, T.J. *Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings*. **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. Vol.50(1), pp.63-99, 1998.

TSIPOURIDOU, Maria; SPATHIS, Charalambos. *Earnings management and the role of auditors in an unusual IFRS context: The case of Greece*. **JOURNAL OF INTERNATIONAL ACCOUNTING, AUDITING AND TAXATION**. Vol.21(1), pp.62-78, 2012.

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development. Global Investment Trends Monitor. Special Edition*, 25/03/13. Disponível em: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d6\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d6_en.pdf). Acessado em 10/08/13.

VASCONCELOS, Camila; REIS, Denilson; MIYASHIRO, Ivan; PAULO, Edilson. *A influência da cobertura das empresas de rating sobre o gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras*. **REVISTA DE CONTABILIDADE E ORGANIZAÇÕES**. Vol.2(3), p.37, 2008.

WANG, Ying; CAMPBELL, Michael. *Corporate governance, earnings management, and IFRS: Empirical evidence from Chinese domestically listed companies*. **ADVANCES IN ACCOUNTING, INCORPORATING ADVANCES IN INTERNATIONAL ACCOUNTING**. Vol.28(1), pp.189-192, 2012.

WANG, Liu; YUNG, Kenneth. *Do State Enterprises Manage Earnings More than Privately Owned Firms? The Case of China*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.38, pp.794-812, 2011.

WATTS, R. L. *Corporate financial statements, a product of the market and political process*. In: **AUSTRALIAN JOURNAL OF MANAGEMENT**. 2(1): 53, 1977.

\_\_\_\_\_. **Conservatism in Accounting**. 2002. Disponível em: [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=371820](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=371820). Acessado em 09/08/11.

\_\_\_\_\_. *Conservatism in Accounting – Part I: Explanations and Implications*. In: **ACCOUNTING HORIZONS**. Vol. 17, No. 3. September, 2003a, p. 207-221.

\_\_\_\_\_. *Conservatism in Accounting – Part II: Evidence and Research Opportunities*. In: **ACCOUNTING HORIZONS**. Vol. 17, No. 4. December, 2003b, p. 287-301.

WATTS, R.; ZIMMERMAN, J. **Positive Accounting Theory**. Prentice-Hall: 1986.

WILSON, Mark; WANG, Liang W. *Earnings management following chief executive officer changes: the effect of contemporaneous chairperson and chief financial officer appointments*. **ACCOUNTING & FINANCE**. Vol.50(2), pp.447-480, 2010.

WILSON, Mark; WU, Yi. *Do Publicly Signalled Earnings Management Incentives Affect Analyst Forecast Accuracy?* **ABACUS**. Vol.47(3), pp.315-342, 2011.

YU, Fang. *Analyst coverage and earnings management*. **JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS**. Vol.88(2), pp.245-271, 2008.

ZÉGHAL, Daniel; CHTOUROU, Sonda; SELLAMI, Yosra M. *An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management*. **JOURNAL OF INTERNATIONAL ACCOUNTING, AUDITING AND TAXATION**. Vol.20(2), pp.61-72, 2011.

ZHAO, CHEN. *The Influence of Takeover Protection on Earnings Management*. **JOURNAL OF BUSINESS FINANCE & ACCOUNTING**. Vol.35, pp.347-375, 2008.

ZONATTO, Vinicius Costa da Silva; DOS SANTOS, Alexandre C.; RODRIGUES JUNIOR, Moacir M.; BEZERRA, Francisco A. *Fatores determinantes para a adoção de padrões*

internacionais de contabilidade no Brasil: uma investigação em empresas públicas e privadas do setor de energia elétrica. **REVISTA DE CONTABILIDADE E ORGANIZAÇÕES**. Vol.5(12), p.26, 2011.

**APÊNDICE A - Artigos de *earnings management* publicados em periódicos internacionais entre 2008 e 2012**

<b>Autores</b>	<b>Título</b>	<b>Periódico</b>	<b>Tipo de Pesquisa</b>	<b>Edição</b>	<b>Ano</b>	<b>País estudado</b>
Ahn e Choi	The role of bank monitoring in corporate governance: Evidence from borrowers' earnings management behavior	Journal of Banking & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.33 (2), pp.425-434	2009	EUA
Ayers, Ramalinge Gowda e Yeung	Hometown advantage: The effects of monitoring institution location on financial reporting discretion	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.52 (1), pp.41-61	2011	EUA
Balachandran, Chalmers e Haman	On-market share buybacks, exercisable share options and earnings management	Accounting & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.48 (1), pp.25-49	2008	Austrália
Ball e Shivakumar	Earnings quality at initial public offerings	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.45 (2), pp.324-349	2008	EUA
Barth et al.	Are IFRS-based and US GAAP-based accounting amounts comparable?	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.54 (1), pp.68-93	2012	EUA
Baxter e Cotter	Audit committees and earnings quality	Accounting & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.49 (2), pp.267-290	2009	Austrália
Bona-sánchez, Pérez-alemán e Santanamarín	Defence Measures and Earnings Management in an Owner Dominant Context	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.38 , pp.765-793	2011	Espanha
Botsari e Meeks	Do Acquirers Manage Earnings Prior to a Share for Share Bid?	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.35 , pp.633-670	2008	EUA
Bozec	Ownership concentration, separation of voting rights from cash flow rights, and earnings management: an empirical study in Canada	Canadian Journal of Administrative Sciences	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.25 , pp.i-xv	2008	Canadá
Cahan et al.	Non-audit fees, long-term auditor-client relationships and earnings management	Accounting & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.48 (2), pp.181-207	2008	EUA
Caramanis e Lennox	Audit effort and earnings management	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.45 (1), pp.116-138	2008	Grécia
Chan et al.	Share repurchases as a potential tool to mislead investors	Journal of Corporate Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.16 (2), pp.137-158	2010	EUA

Chang, Chung e Lin	Underwriter reputation, earnings management and the long-run performance of initial public offerings	Accounting & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.50 (1), pp.53-78	2010	EUA
CHEN et al. (b)	Earnings management, market discounts and the performance of private equity placements	Journal of Banking & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.34 (8), pp.192-1932	2010	EUA
Chen, Kao e Tsao	To improve investors' valuation of accounting earnings in emerging markets: evidence from Taiwan	Canadian Journal of Administrative Sciences / Revue Canadienne des Sciences de l'Administration	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.27 , pp.376-390	2010	Taiwan
Chen, Liao e Lu	The Effects of Public Venture Capital Investments on Corporate Governance: Evidence From IPO Firms in Emerging Markets	Abacus	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.48 (1), pp.86-103	2012	Taiwan
Cheng, Aerts e Jorissen	Earnings Management, Asset Restructuring, and the Threat of Exchange Delisting in an Earnings-based Regulatory Regime	Corporate Governance: An International Review	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.18 (5), pp.438-456	2010	China
Chi e Gupta	Overvaluation and earnings management	Journal of Banking & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.33 (9), pp.1652-1663	2009	EUA
Choi e Pae	Business Ethics and Financial Reporting Quality: Evidence from Korea	Journal Of Business Ethics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.103(3), pp.403-427	2011	Korea
Chung, Sheu e Wang	Do firms' earnings management practices affect their equity liquidity?	Finance Research Letters	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.6(3), pp.152-158	2009	EUA
Cohen e Zarowin	Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.50 (1), pp.2-19	2010	EUA
Cornett, Marcus e Tehranian	Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management	Journal of Financial Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.87 (2), pp.357-373	2008	EUA
Daniel, Denis e Naveen	Do firms manage earnings to meet dividend thresholds?	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.45 (1), pp.2-26	2008	EUA
Dimitropoulos, Asteriou e Siriopoulos	Euro adoption and the quality of accounting information	Managerial Auditing Journal	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.27 (3), p.299-328	2012	Grécia
Doupnik	Influence of Culture on Earnings Management: A Note	Abacus	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.44 (3), pp.317-340	2008	Diversos

Ettredge et al.	How Do Restatements Begin? Evidence of Earnings Management Preceding Restated Financial Reports	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.37 , pp.332-355	2010	Diversos
Fischer e Louis	Financial Reporting and Conflicting Managerial Incentives: The Case of Management Buyouts	Management Science	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.54 (10), p.1700-1714	2008	EUA
Gargouri, Shabou e Francoeur	The relationship between corporate social performance and earnings management	Canadian Journal of Administrative Sciences / Revue Canadienne des Sciences de l'Administration	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.27 , pp.320-334	2010	Canadá
Ghosh, Marra e Moon	Corporate Boards, Audit Committees, and Earnings Management: Pre- and Post-SOX Evidence	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.37 , pp.1145-1176	2010	EUA
Gong, Louis e Sun	Earnings management, lawsuits, and stock-for-stock acquirers' market performance	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.46 (1), pp.62-77	2008	EUA
Guthrie e Sokolowsky	Large shareholders and the pressure to manage earnings	Journal of Corporate Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.16 (3), pp.302-319	2010	EUA
Hadani, Goranova e Khan	Institutional investors, shareholder activism, and earnings management	Journal of Business Research	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.64 (12), pp.1352-1360	2011	EUA
Hanlon, Maydew e Shevlin	An unintended consequence of book-tax conformity: A loss of earnings informativeness	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.46 (2), pp.294-311	2008	EUA
Hazarika, Karpoff e Nahata	Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management	Journal of Financial Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.104(1), pp.44-69	2012	EUA
Herbohn e Rangunathan	Auditor reporting and earnings management: some additional evidence	Accounting & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.48 (4), pp.575-601	2008	EUA
Hong e Andersen	The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Earnings Management: An Exploratory Study	Journal of Business Ethics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.104(4), pp.461-471	2011	EUA
Hutton, Marcus e Tehranian	Opaque financial reports, R 2, and crash risk	Journal of Financial Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.94 (1), pp.67-86	2009	EUA
Iatridis	Audit quality in common-law and code-law emerging markets: Evidence on earnings conservatism, agency costs and cost of equity	Emerging Markets Review	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.13 (2), pp.101-117	2012	Brasil/África do Sul

Ibrahim	The Usefulness of Measures of Consistency of Discretionary Components of Accruals in the Detection of Earnings Management	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.36 , pp.108 7- 1116	2009	EUA
Jaggi, Leung e Gul	Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms	Journal of Accounting and Public Policy	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.28 (4), pp.281 -300	2009	Hong Kong
Jiang, Petroni e Wang	CFOs and CEOs: Who have the most influence on earnings management?	Journal of Financial Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.96 (3), pp.513 -526	2010	EUA
Jorion, Shi e Zhang	Tightening credit standards: the role of accounting quality	Review of Accounting Studies	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.14 (1), pp.123 -160	2009	EUA
Jouber e Fakhfakh	Earnings management and board oversight: an international comparison	Managerial Auditing Journal	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.27 (1), p.66- 86	2012	França e Canadá
Kang, Kilgore e Wright	The effectiveness of audit committees for low- and mid-cap firms	Managerial Auditing Journal	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.26 (7), p.623- 650	2011	Austrália
Kim e Yi	Does auditor designation by the regulatory authority improve audit quality? Evidence from Korea	Journal of Accounting and Public Policy	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.28 (3), pp.207 -230	2009	Korea
Kuang	Performance-vested Stock Options and Earnings Management*	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.35 , pp.104 9- 1078	2008	UK
Labelle, Makni Gargouri e Francoeur	Ethics, Diversity Management, and Financial Reporting Quality	Journal of Business Ethics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.93 (2), pp.335 -353	2010	Canadá
Lee e Masulis	Do more reputable financial institutions reduce earnings management by IPO issuers?	Journal of Corporate Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.17 (4), pp.982 -1000	2011	EUA
McInnis e Collins	The effect of cash flow forecasts on accrual quality and benchmark beating	Journal of accounting & Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.51 (3), pp.219 -239	2011	EUA
Mora e Sabater	Evidence of income-decreasing earnings management before labour negotiations within the firm	Investigaciones económicas	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.32 (2), pp.201 -230	2008	Espanha
Nguyen e Xu	The Impact of Dual Class Structure on Earnings Management Activities	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.37 , pp.456 -485	2010	EUA
Niskanen et al.	Auditor gender and corporate earnings management behavior in private Finnish firms	Managerial Auditing Journal	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.26 (9), p.778- 793	2011	Finlândia

Price, Román e Rountree	The impact of governance reform on performance and transparency	Journal of Financial Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.99 (1), pp.76-96	2011	México
Prior, Surroca e Tribó	Are Socially Responsible Managers Really Ethical? Exploring the Relationship Between Earnings Management and Corporate Social Responsibility	Corporate Governance: An International Review	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.16 (3), pp.160-177	2008	Diversos
Rodríguez-Pérez e van Hemmen	Debt, diversification and earnings management	Journal of Accounting and Public Policy	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.29 (2), pp.138-159	2010	Espanha
Sawick e Shrestha	Insider Trading and Earnings Management	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.35 , pp.331-346	2008	Diversos
Sun, Liu e Lan	Does Female Directorship on Independent Audit Committees Constrain Earnings Management?	Journal Of Business Ethics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.99 (3), pp.369-382	2011	EUA
Sun, Yung e Rahman	Earnings quality and corporate cash holdings	Accounting & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.52 (2), pp.543-571	2012	EUA
Surroca e Tribó	Managerial Entrenchment and Corporate Social Performance	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.35 , pp.748-789	2008	Diversos
Wang e Yung	Do State Enterprises Manage Earnings More than Privately Owned Firms? The Case of China	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.38 , pp.794-812	2011	China
Wilson e Wang	Earnings management following chief executive officer changes: the effect of contemporaneous chairperson and chief financial officer appointments	Accounting & Finance	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.50 (2), pp.447-480	2010	Austrália
Wilson e Wu	Do Publicly Signalled Earnings Management Incentives Affect Analyst Forecast Accuracy?	Abacus	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.47 (3), pp.315-342	2011	Austrália
Yu	Analyst coverage and earnings management	Journal of Financial Economics	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.88 (2), pp.245-271	2008	EUA
Zhao e Chen	The Influence of Takeover Protection on Earnings Management	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.35 , pp.347-375	2008	Diversos
Adams, Carow e Perry	Earnings management and initial public offerings: The case of the depository industry	Journal of Banking & Finance	Apropriações específicas	Vol.33 (12), pp.2363-2372	2009	EUA
Aharony, Wang e Yuan	Tunneling as an incentive for earnings management during the IPO process in China	Journal of Accounting and Public Policy	Apropriações específicas	Vol.29 (1), pp.1-26	2010	China



Bennett e Bradbury	An analysis of the reasons for the asymmetries surrounding earnings benchmarks	Accounting & Finance	Apropriações específicas	Vol.50 (3), pp.529-554	2010	Nova Zelândia
Bentwood e Lee	Benchmark Management During Australia's Transition to International Accounting Standards	Abacus	Apropriações específicas	Vol.48 (1), pp.59-85	2012	Austrália
Bornemann et al.	Are banks using hidden reserves to beat earnings benchmarks? Evidence from Germany	Journal of Banking & Finance	Apropriações específicas	Vol.36 (8), pp.2403-2415	2012	Alemanha
Burns e Kedia	Executive option exercises and financial misreporting	Journal of Banking & Finance	Apropriações específicas	Vol.32 (5), pp.845-857	2008	EUA
Caylor	Strategic revenue recognition to achieve earnings benchmarks	Journal of Accounting and Public Policy	Apropriações específicas	Vol.29 (1), pp.82-95	2010	EUA
Cecchini, Jackson e Liu	Do initial public offering firms manage accruals? Evidence from individual accounts	Review of Accounting Studies	Apropriações específicas	Vol.17 (1), pp.22-40	2012	EUA
Chandra e Nayar	The Information Content of Private Debt Placements	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações específicas	Vol.35 , pp.1164-1195	2008	EUA
Chen e Tsai	EARNINGS MANAGEMENT TYPES AND MOTIVATION: A STUDY IN TAIWAN	Social Behavior And Personality	Apropriações específicas	Vol.38 (7), pp.955-962	2010	Taiwan
Choudhary	Evidence on differences between recognition and disclosure: A comparison of inputs to estimate fair values of employee stock options	Journal of accounting & Economics	Apropriações específicas	Vol.51 (1), pp.77-94	2011	EUA
Christensen , Paik e Stice	Creating a Bigger Bath Using the Deferred Tax Valuation Allowance	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações específicas	Vol.35 , pp.601-625	2008	EUA
Cornett, McNutt e Tehranian	Corporate governance and earnings management at large U.S. bank holding companies	Journal of Corporate Finance	Apropriações específicas	Vol.15 (4), pp.412-430	2009	EUA
DeBoskey e Jiang	Earnings management and auditor specialization in the post-sox era: An examination of the banking industry	Journal of Banking & Finance	Apropriações específicas	Vol.36 (2), pp.613-623	2012	EUA
Dechow, Myers e Shakespear e	Fair value accounting and gains from asset securitizations: A convenient earnings management tool with compensation side-benefits	Journal of accounting & Economics	Apropriações específicas	Vol.49 (1), pp.2-25	2010	EUA
Dikmen e Küçükkoca oğlu	The detection of earnings manipulation: the three-phase	Journal of Forecasting	Apropriações específicas	Vol.29 , pp.442-466	2010	Turquia

	cutting plane algorithm using mathematical programming					
Herbohn, Tutticci e Khor	Changes in Unrecognised Deferred Tax Accruals from Carry-Forward Losses: Earnings Management or Signalling?	Journal of Business Finance & Accounting	Apropriações específicas	Vol.37 , pp.763-791	2010	Austrália
Kanagaretnam, Lim e Lobo	Auditor reputation and earnings management: International evidence from the banking industry	Journal of Banking & Finance	Apropriações específicas	Vol.34 (10), pp.2318-2327	2010	Diversos
Laux	Effects of Litigation Risk on Board Oversight and CEO Incentive Pay	Management Science	Apropriações específicas	Vol.56 (6), p.938-948	2010	EUA
Leventis, Dimitropoulos e Anandarajan	Loan Loss Provisions, Earnings Management and Capital Management under IFRS: The Case of EU Commercial Banks	Journal of Financial Services Research	Apropriações específicas	Vol.40 (1), pp.103-122	2011	EUA
Lo, Wong e Firth	Can corporate governance deter management from manipulating earnings? Evidence from related-party sales transactions in China	Journal of Corporate Finance	Apropriações específicas	Vol.16 (2), pp.225-235	2010	China
Barth e Taylor	In defense of fair value: Weighing the evidence on earnings management and asset securitizations	Journal of accounting & Economics	Teórico	Vol.49 (1), pp.26-33	2010	N/A
Bhaumik e Gregoriou	'FAMILY' OWNERSHIP, TUNNELLING AND EARNINGS MANAGEMENT: A REVIEW OF THE LITERATURE	Journal of Economic Surveys	Teórico	Vol.24 (4), pp.705-730	2010	N/A
Christensen	Discussion of "Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases"	Review of Accounting Studies	Teórico	Vol.13 (2), pp.319-326	2008	N/A
Dechow, Ge e Schrand	Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences	Journal of accounting & Economics	Teórico	Vol.50 (2), pp.344-401	2010	N/A
DeFond	Earnings quality research: Advances, challenges and future research	Journal of accounting & Economics	Teórico	Vol.50 (2), pp.402-409	2010	N/A
Einhorn e Ziv	Biased voluntary disclosure	Review of Accounting Studies	Teórico	Vol.17 (2), pp.420-442	2012	N/A
Gaa	Corporate Governance and the Responsibility of the Board of Directors for Strategic Financial Reporting	Journal of Business Ethics	Teórico	Vol.90 (2), pp.179-197	2009	N/A
García-meca e Sánchez-ballesta	Corporate Governance and Earnings Management: A Meta-Analysis	Corporate Governance: An International Review	Teórico	Vol.17 (5), pp.594-610	2009	N/A

Lin e Hwang	Audit Quality, Corporate Governance and Earnings Management: A Meta-Analysis	International Journal of Auditing	Teórico	Vol.14 , pp.57-77	2010	N/A
Lo	Earnings management and earnings quality	Journal of accounting & Economics	Teórico	Vol.45 (2), pp.350-357	2008	N/A
Badertscher , Collins e Lys	Discretionary accounting choices and the predictive ability of accruals with respect to future cash flows	Journal of accounting & Economics	Demais	Vol.53 (1-2), pp.330-352	2012	EUA
Chapman e Steenburgh	An Investigation of Earnings Management Through Marketing Actions	Management Science	Demais	Vol.57 (1), p.72-92	2011	EUA
Chen et al. (a)	The frequency and magnitude of earnings management: Time-series and multi-threshold comparisons	International Review of Economics and Finance	Demais	Vol.19 (4), pp.671-685	2010	EUA
Eames e Kim	Analyst vs. Market Forecasts of Earnings Management to Avoid Small Losses	Journal of Business Finance & Accounting	Demais	Vol.39 , pp.649-674	2012	Diversos
Gleason e Mills	Evidence of differing market responses to beating analysts' targets through tax expense decreases	Review of Accounting Studies	Demais	Vol.13 (2), pp.295-318	2008	Diversos
Greenfield Jr, Norman e Wier	The Effect of Ethical Orientation and Professional Commitment on Earnings Management Behavior	Journal of Business Ethics	Demais	Vol.83 (3), pp.419-434	2008	Diversos
Jeanjean e Stolowy	Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption	Journal of Accounting and Public Policy	Demais	Vol.27 (6), pp.480-494	2008	França, Austrália e UK
Kao, Wu e Yang	Regulations, earnings management, and post-IPO performance: The Chinese evidence	Journal of Banking & Finance	Demais	Vol.33 (1), pp.63-76	2009	China
Mande e Son	CEO Centrality and Meeting or Beating Analysts' Earnings Forecasts	Journal of Business Finance & Accounting	Demais	Vol.39 , pp.82-112	2012	EUA
Ng et al.	Design and Validation of a Novel New Instrument for Measuring the Effect of Moral Intensity on Accountants' Propensity to Manage Earnings	Journal of Business Ethics	Demais	Vol.84 (3), pp.367-387	2009	Ético
Rose e Rose	Management Attempts to Avoid Accounting Disclosure Oversight: The Effects of Trust and Knowledge on Corporate Directors' Governance Ability	Journal of Business Ethics	Demais	Vol.83 (2), pp.193-205	2008	Diversos

**APÊNDICE B - Artigos de gerenciamento de resultados publicados em periódicos nacionais entre 2008 e 2012**

<b>Autores</b>	<b>Título</b>	<b>Periódico</b>	<b>Tipo de Pesquisa</b>	<b>Edição</b>	<b>Ano</b>
ALMEIDA e ALMEIDA	Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria	Revista Contabilidade & Finanças	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.20, p.62-74	2009
ALMEIDA et al.	Earnings management no Brasil: grupos estratégicos como nova variável explanatória	RCO	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol. 3(6), p. 81	2009
ALMEIDA SANTOS, VERHAGEN e BEZERRA	Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governança corporativa: análise das indústrias siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras	RCO	Demais	Vol. 5(13), p. 55	2011
CASTRO e MARTINEZ	Income smoothing, custo de capital de terceiros e estrutura de capital no Brasil	Revista de Administração Mackenzie	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol. 10(6), p.25	2009
CUPERTINO e MARTINEZ	Qualidade da Auditoria e Earnings Management: Risk Assessment Através do Nível dos Accruals Discricionários	Vista & Revista	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.19(3), p.69-93	2008
FERRI e SOARES	Investidores institucionais e o fisco no curto prazo: um estudo nas empresas negociadas na BOVESPA	Vista & Revista	Demais	Vol.20(4), p.15	2009
FORMIGONI, ANTUNES e PAULO	Diferença entre o Lucro Contábil e Lucro Tributável: Uma Análise sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis e Gerenciamento Tributário nas Companhias Abertas Brasileiras	Brazilian Business Review (BBR)	Demais	Vol. 6(1), pp. 44-61	2009
KRONBAUER et al.	Fatores determinantes do reconhecimento de ativos fiscais diferidos	Universo Contábil	Demais	Vol.6(4), p.68-88	2010
MARTINEZ	Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários	Contabilidade & Finanças	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol. 19, p.7-17	2008
MARTINEZ	Novo mercado, auditoria e o gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais no Brasil	Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações		2009
MARTINEZ	The role of analysts as gatekeepers: enhancing transparency and curbing earnings management in Brazil	RAC	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol. 15(4), p.712(19), July-Aug	2011

MARTINEZ e REIS	Rodízio das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados no Brasil	RCO	Demais	Vol.4(10), p.48	2010
NARDI e NAKAO	Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas	Contabilidade & Finanças	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.20(51), p.77(24)	2009
NARDI et al.	A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras	Universo Contábil	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.5(4), p.06	2009
OLIVEIRA, ALMEIDA e LEMES	Gerenciamento de resultados contábeis por meio de ativos fiscais diferidos	Contabilidade, Gestão e Governança	Demais	Vol. 11 (1-2)	2008
PAULO e LEME	Gerenciamento de resultados contábeis e o anúncio dos resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras	Universo Contábil	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.5(4), p.27	2009
REZENDE e NAKAO	Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto	Universo Contábil	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.8(1), p.6-21	2012
ROSA et al.	Earnings management no Brasil: uma análise sob a perspectiva sociométrica e bibliométrica	Vista & Revista	Demais	Vol. 21(4), p. 189	2010
SILVA e BEZERRA	Análise do gerenciamento de resultados e o rodízio de firmas de auditoria nas empresas de capital aberto	RBGN	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.12, pp. 304-321	2010
SILVA et al.	Influência do incentivo ao conservadorismo nas escolhas contábeis relacionadas ao reconhecimento de provisão de contingências passivas	Universo Contábil	Demais	Vol.6(4), p.6-20	2010
SILVA, GALDI e TEIXEIRA	Estudo sobre o efeito das eleições presidenciais no gerenciamento de resultados de empresas atuantes em setores regulados	Vista & Revista	Demais	Vol.21 (2) p. 45	2009
VASCONCELOS, REIS, MYASHIRO e PAULO	A influência da cobertura das empresas de rating sobre o gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras	RCO	Apropriações discricionárias/ Qualidade das apropriações	Vol.2(3), p.37	2008