

## O Efeito da convergência brasileira às IFRS no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras<sup>†</sup>

Marta Cristina Pelucio Grecco<sup>†</sup>  
Universidade Presbiteriana Mackenzie

### RESUMO

O objetivo geral deste trabalho foi avaliar se as mudanças nas práticas contábeis brasileiras trouxeram redução no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras, ocasionando uma melhoria na qualidade da informação contábil. Foi utilizado o Modelo Jones Modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) para mensurar o gerenciamento de resultados por meio das apropriações discricionárias de uma amostra de 361 empresas que disponibilizaram informações contábeis no período entre 2005 e 2011. Concluiu-se que não houve alteração no gerenciamento de resultados no Brasil, por meio de apropriações discricionárias, após a convergência às IFRS. Adicionalmente, foram encontradas evidências de que empresas brasileiras maiores e mais endividadas apresentam menor gerenciamento de resultados e não foram encontradas evidências de restrição do gerenciamento em empresas auditadas por *Big Four*.

**Palavras-chave:** Gerenciamento de resultados; IFRS; convergência; qualidade da informação contábil; modelo Jones modificado.

Recebido em 21/04/2013; revisado em 20/08/2013; aceito em 29/10/2013; divulgado em 13/12/2013.

\*Autor para correspondência:

<sup>†</sup> Doutora em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie  
**Vínculo:** Professora do Programa de Pós Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Presbiteriana Mackenzie  
**Endereço:** Rua da Consolação, 930, Prédio 45, Consolação, São Paulo – SP – Brasil.  
**E-mail:** [marta.pelucio@praesum.com.br](mailto:marta.pelucio@praesum.com.br)  
**Telefone:** (11) 99620-6708

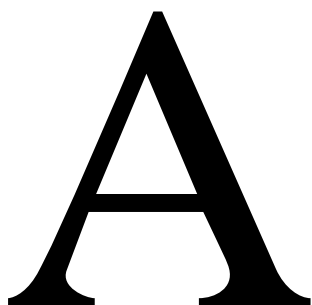
**Nota do Editor:** Esse artigo foi aceito por Bruno Funchal e Fernando Caio Galdi.



Este trabalho foi licenciado com uma Licença [Creative Commons - Atribuição 3.0 Não Adaptada](https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/).

## 1 INTRODUÇÃO

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).



O processo de elaboração das demonstrações contábeis envolve uma série de estimativas e julgamentos da administração na interpretação das operações, bem como 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.

Vale ressaltar também que gerenciamento de resultados não constitui 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, SWEENEY, 1995; LEUZ, NANDA, WYSOCKI, 2003; KOTHARI, LEONE, WASLEY, 2005; IATRIDIS, 2012).

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.

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

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 têm sido elaborados para analisar o gerenciamento de resultados na era IFRS (por exemplo, AUBERT, GRUDNITSKI, 2012; BARTH et al., 2012; TSIPOURIDOU, SPATHIS, 2012; WANG, CAMPBELL, 2012; ZÉGHAL, CHTOUROU, SELLAMI, 2011). No entanto, não foram localizadas pesquisas sobre o gerenciamento de resultados no Brasil após o início do processo de convergência.

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

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.

Espera-se, que essa pesquisa contribua com informações relevantes: aos analistas de mercado e à 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).

Aplicou-se neste trabalho o Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) para estimação das apropriações discricionárias com uma amostra de 361 companhias abertas brasileiras no período entre 2005 e 2011. Posteriormente foi utilizado um modelo desenvolvido pelos autores para detectar o efeito da implantação das IFRS no Brasil. Seguindo Ghosh, Marra e Moon (2010) e Joubert e Fakhfakh (2012) entre outros autores, foram utilizadas como variáveis de controle: a auditoria; o tamanho da empresa; e seu nível de endividamento.

## 2 MARCO TEÓRICO E DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES DE PESQUISA

### 2.1 O PROCESSO CONTÁBIL

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 (ativos, passivos, receitas e despesas) e tem como base duas premissas: continuidade operacional e regime de competência. As diversas formas de avaliação de ativos e passivos podem resultar em valores de lucros diferentes.

O termo apropriações 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 1 (RAYBURN, 1986).

$$AE = CF + TA \quad (1)$$

Na qual:

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

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

TA = apropriações totais.

### 2.2 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 descreva o gerenciamento de resultados nas empresas envolvidas, por vezes referindo-se como manipulação”.

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.

Matsumoto e Parreira (2007) identificaram 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.

O gerenciamento de resultados por meio de apropriações contábeis está diretamente ligado à diferença entre os regimes de caixa e competência. 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. As apropriações discricionárias, por sua vez, referem-se aos ajustes efetuados de forma intencional pelos gestores.

Cupertino e Martinez (2008) evidenciaram que os níveis de apropriações servem como medida de manipulação de resultados e conseqüentemente como indício para orientação de potenciais auditorias. Adicionalmente, Almeida et al. (2009) demonstraram 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: governança corporativa (por exemplo, IATRIDIS, 2012; PRICE, ROMÁN, ROUNTREE, 2011; CHEN, KAO, TSAO, 2010), monitoramento, participação acionária e rotatividade de CEO e CFO (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), gerenciamento tributário (por exemplo, FORMIGONI, ANTUNES, PAULO, 2009; REZENDE, NAKAO, 2012) e empresas de auditoria (por exemplo, MARTINEZ, REIS, 2010; SILVA, BEZERRA, 2010).

### 2.3 PRÁTICAS CONTÁBEIS INTERNACIONAIS E BRASILEIRAS

Muitos esforços têm sido dirigidos para o desenvolvimento de uma normatização contábil em âmbito internacional, as IFRS, com destaque para adoção das IFRS a partir de 2005 pela União Europeia para as empresas listadas em suas bolsas de valores.

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.

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).

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).

### **2.3.1 A Convergência Brasileira às IFRS**

No Brasil foi criado em 2005 um comitê para emissão de normas brasileiras de contabilidade em consonância com as IFRS, o CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis.

Adicionalmente, 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.

O processo de convergência brasileiro às IFRS foi dividido em duas etapas. A primeira em 2008, composta pelas alterações trazidas pela Lei 11.638/07 e os documentos emitidos pelo CPC válidos em 2008. A segunda etapa em 2010, com efeito comparativo para o ano de 2009, composta pelos pronunciamentos emitidos pelo CPC, válidos a partir de 2010, mas com efeito comparativo para o ano de 2009.

Dessa forma, podem-se classificar três diferentes períodos de influência das IFRS no Brasil: Período Pré IFRS, com práticas contábeis válidas até o ano de 2007; Período Híbrido, com práticas contábeis parcialmente convergentes às IFRS, 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.

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.

Alves 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 maior 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.

Barbosa Neto, Dias e Pinheiro (2009) fizeram uma análise comparativa dos indicadores econômico-financeiros entre os períodos Pré-IFRS e Híbrido e constataram que os mesmos não foram afetados de maneira estatisticamente significativa. Em estudo similar, Martins e Paulo (2010) contrariamente observaram que a adoção parcial das IFRS 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.

Zonatto et al. (2011), em análise de empresas públicas e privadas do setor de energia elétrica, demonstraram que: Tamanho, Necessidade de Financiamento, Endividamento Total, Imobilização e Rentabilidade do Patrimônio Líquido são os fatores 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 ocorra uma mudança gradativa de melhoria da qualidade contábil. Desta forma, delineou-se a Hipótese 2 desta pesquisa.

**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).

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

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) e que tiveram dados disponíveis em todo o período de abrangência, ou seja, entre os anos de 2005 e 2011.

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, extraindo-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.

#### 3.1 MODELOS EMPÍRICOS DE DETERMINAÇÃO DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE APROPRIAÇÕES DISCRICIONÁRIAS

Conforme já visto anteriormente, as apropriações existem em função do ajuste entre os regimes de caixa e competência (vide Equação 1). 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).

As apropriações discricionárias (DA) não são observáveis e somente podem ser obtidas pela diferença entre a estimativa das apropriações totais e a estimativa das apropriações não discricionárias. Desta forma, o primeiro passo para estimar as apropriações discricionárias é efetuar a estimativa das apropriações totais da empresa.

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.

No Brasil até o ano de 2007 não havia obrigatoriedade de apresentação da demonstração do fluxo de caixa, portanto, para este trabalho, as apropriações totais foram estimadas.

As apropriações totais podem ser estimadas com dados do balanço patrimonial e da demonstração de resultados do exercício, conforme a Equação 2 (JONES, 1991, p. 211; DECHOW, SLOAN, SWEENEY, 1995, p. 203).



$$TA_t = \frac{(\Delta CA_t - \Delta Cash_t) - (\Delta CL_t - \Delta STD_t) - Dep_t}{A_{t-1}} \quad (2)$$

Na qual:

$TA_t$  = apropriações totais da empresa no período t;

$\Delta CA_t$  = variação do ativo circulante 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 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 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.

### 3.1.1 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 é estimar qual o 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. DeAngelo (1986) estimou as variações das NA 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 observado por Jones (1991) e Dechow, Sloan e Sweeney (1995) esses modelos só não apresentam erros se as NA forem constantes no tempo, caso contrário, apresentará defeitos de estimação.

Desta forma, Jones (1991) propôs um modelo mais flexível com relação às variações das NA no tempo, mensurando-as em função das receitas e do imobilizado (MJ – Modelo Jones).

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

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

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 (DA) quando a empresa estivesse em crescimento. Desta forma, apresentam outro modelo, que é uma nova modificação do MJ, conforme Equação 3, incluindo o ROA (retorno dos ativos).

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1 \left[ \frac{(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})}{A_{it-1}} \right] + \beta_2 (PPE_{it}/A_{it-1}) + \beta_3 (ROA_{it}) + \epsilon_{it} \quad (3)$$

Na qual,

$TA_{it}$  = apropriações totais da empresa i no período t;

$\Delta REV_{it}$  = receitas no período t menos as receitas do período t-1, da empresa i;

$\Delta REC_{it}$  = contas a receber do período t menos contas a receber do período t - 1, da empresa i;

$PPE_{it}$  = imobilizado período t da empresa i;

$ROA_{it}$  = retorno do ativo (lucro líquido dividido pelo total de ativos) da empresa i no período t;

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

$\epsilon_{it}$  = erro da regressão da empresa i no período t (medida das DA).

Nota-se uma ampla utilização do MJ 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 1 estão demonstrados alguns trabalhos encontrados entre os anos de 2009 e 2012 em periódicos internacionais com o uso dos referidos modelos.

Jones (1991)	Dechow, Sloan e Sweeney (1995)	Kothari, Leone e Wasley (2005)
Baxter e Cotter (2009)	Ahn e Choi (2009)	Bona-Sánchez, Pérez-Alemán e Santana-Martín (2011)
Chan et al (2010)	Ayers, Ramalingegowda e Yeung (2011)	Cheng, Aerts e Jorissen (2010)
Cohen e Zarowin (2010)	Chen, Kao e Tsao (2010)	Choi e Pae (2011)
Iatridis (2012)	Chen, Liao e Lu (2012)	Cohen e Zarowin (2010)
Nguyen e Xu (2010)	Chi e Grupta (2009)	Ettredge et al (2010)
Niskanen et al. (2011)	Chung, Sheu e Wang (2009)	Guthrie e Sokolowsky (2010)
	Gargouri, Shabou e Francoeur (2010)	Hazarika, Karpoff e Nahata (2012)
	Ghosh, Marra e Moon (2010)	Ibrahim (2009)
	Hadani, Goranova e Khan (2011)	Jaggi, Leung e Gul (2009)
	Hutton, Marcus e Tehranian (2009)	Jouber e Fakhfakh (2012)
	Jiang, Petroni e Wang (2010)	Kang, Kilgore e Wright (2011)
	Jorion, Shi e Zhang (2009)	Lee e Masulis (2011)
	Kang, Kilgore e Wright (2011)	Rodríguez-Pérez e van Hemmen (2010)
	Kim e Yi (2009)	Sun, Liu e Lan (2011)
	Labelle, Gargouri e Francoeur (2010)	Wilson e Wang (2010)
	McInnis e Collins (2011)	Wilson e Wu (2011)
	Wang e Yung (2011)	

Quadro 1: Estudos publicados em periódicos internacionais com uso do MJ e suas modificações entre os anos de 2009 e 2012

Kang e Sivaramakrishnan (1995) desenvolveram outro modelo para detectar o gerenciamento de resultados, conhecido na literatura acadêmica como Modelo KS (MKS), representado na Equação 4.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha + \beta_1 \left( \delta_1 \frac{REV_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left( \delta_2 \frac{EXP_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left( \delta_3 \frac{GPPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \epsilon_{it} \quad (4)$$

Na qual:

$$\delta_1 = REC_{it-1}/REV_{it-1};$$

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

$INV_{it-1}$  = saldo de estoques da empresa i no período t-1;

$OCA_{it-1}$  = saldo de despesas antecipadas da empresa i no período t-1;

$CL_{it-1}$  = saldo de contas a pagar no passivo circulante da empresa i no período t-1;

$EXP_{it}$  = despesas da empresa i no período t, excluídas as despesas com depreciação e amortização no final do período t-1;

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

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

$GPPE_{it-1}$  = saldo do ativo imobilizado bruto da empresa  $i$  no 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 MKS na literatura internacional. 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, conforme demonstrado no Quadro 2.

<b>Jones (1991)</b>	<b>Dechow, Sloan e Sweeney (1995)</b>	<b>Modelo KS (1995)</b>
Cupertino e Martinez (2008)	Coelho e Lopes (2007)	Paulo, Martins e Corrar (2007)
Vasconcelos et al. (2008)	Paulo, Martins e Corrar (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 2: Estudos brasileiros com uso de apropriações discricionárias

Para mensurar o gerenciamento de resultados por meio de DA neste estudo, serão aplicados: o Modelo Jones modificado por Kothari, Leone e Wasley (2005) (MJM), cuja modificação é condizente com a característica econômica brasileira de país emergente, uma vez que leva em consideração o crescimento da empresa; e o MKS.

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

Para analisar o efeito das IFRS no gerenciamento de resultados será 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, serão 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 desta pesquisa 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 constatadas 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.

Segundo Ghosh, Marra e Moon (2010) e Joubert e Fakhfakh (2012) será incluído no modelo uma variável independente categórica para indicar a presença de auditoria por uma *Big Four* (AUDIT), pois, conforme constatado pelos autores a auditoria das demonstrações contábeis por uma *Big Four* restringe o gerenciamento de resultados. Embora Martinez e Reis (2010) e Silva e Bezerra (2010) não tenham encontrado evidências de influência restritiva ao gerenciamento de resultados por empresas de auditoria. Como as evidências de influência da auditoria na restrição de gerenciamento de resultados não são conclusivas, não se prevê o sinal do coeficiente da variável AUDIT.

Conforme Rodríguez-Pérez e Van Hemmen (2010) e Nardi et al. (2009) acréscimos nas dívidas produzem incentivos aos gestores para manipulação dos resultados, desta forma será incluída uma variável independente do nível de endividamento (LEV). Espera-se, portanto, que o sinal do coeficiente da variável LEV seja positivo.

Adicionalmente será utilizada como variável 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.

Desta forma, para identificar o relacionamento entre a influência das IFRS no gerenciamento de resultados será aplicada a Equação 5, na qual além das variáveis categóricas supracitadas serão utilizados efeitos de interação entre as variáveis categóricas IFRS e AUDIT.

$$|DA_{it}| = \alpha + \beta_1 IFRS_{it} + \beta_2 HIB_{it} + \beta_3 AUDIT_{it} + \beta_4 IFRS_{it} \times AUDIT_{it} + \beta_5 HIB_{it} \times AUDIT_{it} + SIZE_{it} + LEV_{it} + \epsilon_{it} \quad (5)$$

Na qual,

$IFRS_{it}$  = variável independente, 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 independente, 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 independente, sendo atribuído 1 se a entidade  $i$  foi auditada por uma das *Big Four* no 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

Para estimar as DA foram utilizados cortes transversais por ser mais adequado na estimativa das apropriações discricionárias, conforme observado por Chen, Liao e Lu (2012).

As principais estatísticas gerais da regressão obtidas na aplicação para estimar as apropriações discricionárias (Equações 3 e 4) estão descritas na Tabela 1.

**Tabela 1 – Resultados dos Modelos Utilizados para Estimar as Apropriações Discricionárias**

Variável independente	Período IFRS				Período Híbrido				Período Pré-IFRS					
	2011		2010		2009		2008		2007		2006		2005	
	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.	Coefficiente	Prob.
<b>MJM</b>														
ROA3 *	0,000	0,369	-0,065	0,000	0,000	0,611	-0,002	0,000	-0,020	0,014	0,004	0,000	2,543	0,324
ROA2 *	0,010	0,374	-0,112	0,000	0,021	0,140	-0,076	0,000	-0,385	0,025	0,075	0,000	21,141	0,327
ROA	0,129	0,104	0,236	0,108	0,676	0,002	-0,015	0,888	-1030562	0,187	0,412	0,000	8,871	0,515
REC3 *	-0,005	0,913	-0,001	0,034	-0,191	0,083	-0,002	0,180	0,060	0,052	0,405	0,000	-2,484	0,135
REC2 *	0,039	0,695	0,092	0,011	-0,163	0,299	0,040	0,000	-0,336	0,092	-0,032	0,801	8,317	0,200
REC	0,090	0,302	-0,070	0,394	0,037	0,786	0,043	0,375	-0,386	0,131	-0,576	0,000	-10,017	0,257
PPE3 *	-0,024	0,593	-0,004	0,166	0,153	0,086	-0,108	0,000	-0,114	0,000	0,000	0,954	66,482	0,096
PPE2 *	0,066	0,675	0,118	0,159	-0,474	0,118	0,554	0,000	0,660	0,000	0,018	0,915	-111,605	0,097
PPE	-0,104	0,326	-0,206	0,086	0,223	0,281	-0,548	0,000	-0,896	0,000	-0,134	0,451	53,212	0,100
A3	23982214	0,000	-3288523	0,896	-624000000	0,128	-37682845	0,266	-925000000	0,174	48261107	0,002	8687201	0,159
A2	-783938	0,000	17699	0,953	2850565	0,113	653450	0,179	6716264	0,150	-487702	0,006	-8757334	0,159
A	1680	0,000	117,029	0,864	-2821	0,102	-1790	0,017	-967	0,133	710	0,055	70164	0,185
C	-0,014	0,299	0,055	0,251	-0,025	0,423	0,086	0,006	0,433	0,000	0,103	0,023	-4,372	0,094
Qtd de empresas	350		296		327		314		298		281		283	
Total de observações	4200		3552		3924		3768		3576		3372		3396	
R <sup>2</sup> Ajustado	0,364562		0,997848		0,563496		0,889018		0,580786		0,999939		0,483273	
Estatística F	17,68560		11400,81		36,07022		209,9393		35,28904		382417,7		22,97855	
p-value	0,0000000		0,0000000		0,0000000		0,0000000		0,0000000		0,0000000		0,0000000	
Durbin-Watson stat	2,035,270		1,977,233		2,208,356		1,962,676		1,843,852		1,981,761		2,012,572	
<b>MKS **</b>														
$\delta_1$ (REV) <sub>i</sub>	0,000	0,000	231,739	0,337	654,583	0,419	-1256	0,315	136431	0,328	-37326	0,324		
$\delta_2$ (EXP) <sub>i</sub>	0,000	0,786	-1,102	0,312	-23,319	0,358	0,847	0,296	-0,596	0,318	38,580	0,321		
$\delta_3$ (GPPE) <sub>i</sub>	-0,789	0,056	873	0,329	12634	0,341	-776	0,365	34,745	0,332	-142384	0,346		
C	-0,015	0,281	-66,340	0,327	-613	0,337	301	0,308	-2728	0,318	9740	0,320		
Qtd de empresas	350		297		329		318		300		283			
Total de observações	1050		891		987		954		900		849			
R <sup>2</sup> Ajustado	-0,004136		-0,006398		-0,008053		-0,005364		-0,009497		-0,006755			
Estatística F	0,52081		0,372721		0,12654		0,4362		0,06240		0,369289			
p-value	0,66823		0,7727460		0,9443450		0,7272340		0,9795900		0,7752280			
Durbin-Watson stat	2,03058		1,99971		2,00895		2,01120		2,00810		2,00942			

\* Foram utilizados polinômios de segundo e terceiro graus, conforme sugerido por Gujarati e Porter (2008, p. 225-226).

\*\* Para este trabalho foram observados dados a partir de 2005. Portanto, na aplicação do MKS o ano de 2005 não foi estimado, por serem necessários dados do ano de 2004.

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).

Observa-se, na Tabela 1, pela estatística F e pelo *p-value* que de forma global o MJM é estatisticamente significativo aos níveis usuais de intervalos de confiança, o mesmo não ocorrendo com o MKS. Nota-se também pelo  $R^2$  ajustado que o MJM tem um forte poder explicativo, o mesmo também não ocorrendo com o MKS.

Desta forma, foram utilizados os valores absolutos dos resíduos, por empresa e por período, obtidos pela Equação 3 com base no MJM, por apresentar melhor poder explicativo que o MKS, como variável dependente na aplicação da Equação 5.

Conforme testes realizados na Equação 5, o modelo de efeitos fixos é o que melhor se ajusta à composição dos dados (Teste F para detecção do efeito fixo e Teste de especificação de Hausman). Os resultados do modelo de impacto das IFRS no gerenciamento de resultados estão descritos na Tabela 2.

**Tabela 2 – Resultados do Modelo de Impacto das IFRS no Gerenciamento de Resultados**

Variável independente	Sinal Esperado	(1)		(2)		(3)		(4)	
		Coefic	Prob.	Coefic.	Prob.	Coefic.	Prob.	Coefic.	Prob.
IFRS	-	0,727	0,957			0,539	0,983		
HIB	-	0,856	0,977			0,281	0,985		
AUDIT	?	0,073	0,920			0,103	0,888		
AUDIT x HIB	?	1,122	0,086	1,148	0,055	1,048	0,109	1,084	0,070
AUDIT x IFRS	?	1,374	0,061	1,402	0,038	1,239	0,090	1,278	0,058
LEV	+	-0,033	0,007	-0,033	0,007	-0,172	0,000	-0,172	0,000
SIZE	?	-0,890	0,000	-0,890	0,000	-2,648	0,000	-2,647	0,000
LEV2 *	+					0,000	0,000	0,000	0,000
SIZE2 *	?					0,073	0,012	0,072	0,012
Constante	NA	11,978	0,311	12,490	0,000	22,508	0,069	22,797	0,000
$R^2$ ajustado		0,039505		0,041109		0,047559		0,049161	
Estatística F		1,242045		1,254385		1,292255		1,305105	
p-value		0,002994		0,002071		0,00541		0,000354	
Durbin-Watson stat		1,447768		1,447731		1,428418		1,428307	

(1) Modelo da Equação 5 com efeito fixo

(2) Modelo da Equação 5 com efeito fixo, retirando-se as variáveis sem significância estatística

(3) Modelo da Equação 5 com efeito fixo, com polinômios de segundo grau

(4) Modelo da Equação 5 com efeito fixo, com polinômios de segundo grau, retirando-se as variáveis sem significância estatística

\* Foram utilizados polinômios de segundo grau, conforme sugerido por Gujarati e Porter (2008, p. 225-226).

Observa-se na Tabela 2 que com *p-value* próximo de zero, é possível verificar que as variáveis independentes utilizadas (conjunto de normas vigente, auditoria por *Big Four*, tamanho da empresa e grau de endividamento) possuem capacidade de explicar o



comportamento da variável dependente (gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias).

Pode-se observar que as variáveis categóricas, que identificam a influência das normas vigentes no período *full-IFRS* e híbrido, bem como a que identifica a presença de auditoria por *Big Four*, não apresentam significância estatística isoladamente. Quando analisadas as variáveis de interação entre o tipo de norma vigente e auditoria efetuada por *Big Four*, como o coeficiente é positivo, nota-se um acréscimo de gerenciamento de resultados na Era IFRS. No entanto, o resultado é estatisticamente significativo somente se considerado um intervalo de confiança de 10%.

Nota-se que o tamanho da empresa e o grau de endividamento são inversamente proporcionais ao valor absoluto de apropriações discricionárias em níveis usuais de intervalos de confiança, com coeficientes negativos das variáveis em questão.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Não foram encontradas evidências por este trabalho de que a convergência às IFRS teve efeito restritivo no gerenciamento de resultados no Brasil em nenhum dos períodos estudados (*full-IFRS* e Híbrido), conforme já observado em alguns estudos anteriores (FERNANDES, 2011; WANG; CAMPBELL, 2012, JEANJEAN; STOLOWY, 2008). Desta forma, conclui-se que, ao contrário do que se esperava, não 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.

Não foram encontradas também evidências de que auditoria por uma *Big Four* apresenta poder restritivo ao gerenciamento de resultados, confirmando achados anteriores por Martinez e Reis (2010) e por Silva e Bezerra (2010).

Quando analisados os efeitos das normas vigentes nos períodos *Full-IFRS* e Híbrido com interação de auditoria por uma *BigFour*, os resultados sugerem um acréscimo do gerenciamento de resultados após a convergência brasileira às IFRS, parcial no período Híbrido e total no período *Full-IFRS*, somente naquelas empresas que são auditadas por uma *Big Four*. Essa interação mede a simultaneidade entre o conjunto de normas aplicado e a presença de auditoria por *Big Four*. Ressalta-se, no entanto, que esse achado não pode ser considerado conclusivo dentro de um intervalo de confiança de 5%.

Adicionalmente, notou-se que as empresas maiores são as que apresentam mais restrição ao gerenciamento de resultados por meio de apropriações discricionárias.

Contrariamente a achados anteriores (RODRÍGUEZ-PÉREZ; VAN HEMMEN, 2010; NARDI et al., 2009), observou-se que as empresas mais endividadas são as que apresentam menos gerenciamento de resultados. Este resultado sugere que, ao contrário do que foi observado nos achados anteriores de que acréscimos nas dívidas produzem incentivos aos gestores para manipulação dos resultados, quando existem os acréscimo nas dívidas os gestores tornam-se mais precavidos com relação ao gerenciamento dos resultados, talvez por uma pressão maior dos credores e de possíveis verificações crescentes nas demonstrações apresentadas.

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 uma possível redução do uso de apropriações discricionárias à luz das IFRS no Brasil.

## REFERÊNCIAS

- AHN, S.; CHOI, W. The role of bank monitoring in corporate governance: evidence from borrowers' earnings management behavior. **Journal of Banking & Finance**, v. 33, n. 2, p. 425-434, 2009.
- ALMEIDA, J. E. F, et al. Earnings management. **Contabilidade e Organizações**, v. 3, n. 6, p. 81, 2009.
- ALMEIDA, J. E. F.; ALMEIDA, J. C. G. de. Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, n. 50, p. 62-74, 2009.
- ALVES, V. O.; LEMES, S. Nível de convergência dos princípios brasileiros e norte-americanos as normas do IASB: uma contribuição para a adoção das IFRS por empresas brasileiras. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 22, n. 56, p. 155-173, 2011.
- AUBERT, F.; GRUDNITSKI, G. Analysts' estimates: what they could be telling us about the impact of IFRS on earnings manipulation in Europe. **Review of Accounting and Finance**, v. 11, n. 1, p. 53-72, 2012.
- AYERS, B. C.; RAMALINGEGOWDA, S.; YEUNG, P. E. Hometown advantage: the effects of monitoring institution location on financial reporting discretion. **Journal of Accounting & Economics**, v. 52, v. 1, p. 41-61, 2011.
- BARBOSA NETO, J. E.; DIAS, W. O.; PINHEIRO, L. E. T. Impacto da convergência para as IFRS na análise financeira: um estudo em empresas brasileiras de capital aberto. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 20, n. 4, p. 131-147, 2009.
- BARTH, M. E. et al. Are IFRS-based and US GAAP-based accounting amounts comparable? **Journal of Accounting & Economics**, v. 54, n. 1, p. 68-93, 2012.

BAXTER, P.; COTTER, J. Audit committees and earnings quality. **Accounting & Finance**, v. 49, n. 2, p. 267-290, 2009.

BONA - SÁNCHEZ, C.; PÉREZ - ALEMÁN, J.; SANTANA - MARTÍN, D. J. Defence measures and earnings management in an owner dominant context. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 38, n. 7-8, p. 765-793, 2011.

CHAN, K. et al. Share repurchases as a potential tool to mislead investors. **Journal of Corporate Finance**, v. 16, n. 2, p. 137-158, 2010.

CHEN, A.; KAO, L.; TSAO, M. To improve investors' valuation of accounting earnings in emerging markets: evidence from Taiwan. **Canadian Journal of Administrative**, v. 27, n. 4, p. 376-390, 2010.

CHEN, J.; LIAO, W. M.; LU, C. The effects of public venture capital investments on corporate governance: evidence from IPO firms in emerging markets. **ABACUS**, v. 48, n. 1, p. 86-103, 2012.

CHENG, P.; AERTS, W.; JORISSEN, A. Earnings management, asset restructuring, and the threat of exchange delisting in an earnings - based regulatory regime. **Corporate Governance: an International Review**, v. 18, n. 5, p. 438-456, 2010.

CHI, J.; GRUPTA, M. Overvaluation and earnings management. **Journal of Banking & Finance**, v. 33, n. 9, p. 1652-1663, 2009.

CHOI, T. H.; PAE, J. Business ethics and financial reporting quality: evidence from Korea. **Journal of Business Ethics**, v. 103, n. 3, p. 403-427, 2011.

CHRISTIE, A. A.; ZIMMERMAN, J. L. Efficient and opportunistic choice of accounting procedures: corporate control contests. **The Accounting Review**, v. 69, n. 4, p. 539-567, 1994.

CHUNG, H.; SHEU, H.; WANG, J. Do firms' earnings management practices affect their equity liquidity? **Finance Research Letters**, v. 6, n. 3, p. 152-158, 2009.

COELHO, A. C.; LOPES, A. B. 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**, v. 11, n. 2, p. 121-144, 2007.

COHEN, D. A.; ZAROWIN, P. Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. **Journal of Accounting & Economics**, v. 50, n. 1, p. 2-19, 2010.

CUPERTINO, C. M.; MARTINEZ, A. L. Qualidade da auditoria e *earnings* management: *risk assessment* através do nível dos *accruals* discricionários. **Vista & Revista**, v. 19, n. 3, p. 69-93, 2008.

DEANGELO, L. E. Accounting numbers as market valuation substitutes: a study of management buyouts of public stockholders. **The Accounting Review**, v. 61, n. 3, p. 406-420, 1986.

- DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. **The Accounting Review**, v. 70, n. 2, p. 193-225, 1995.
- DEGEORGE, F.; PATEL, J.; ZECKHAUSER, R. Earnings management to exceed thresholds. **Journal of Business**, v. 72, n. 1, p. 1-33, 1999.
- ETTREDGE, M. et al. How do restatements begin? Evidence of earnings management preceding restated financial reports. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 37, n. 3-4, p.332-355, 2010.
- FERNANDES, P. F. M. **O impacto da entrada em vigor das IFRS na gestão de resultados: a experiência Ibérica**. 2007. 146 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Empresariais) – Faculdade de Economia, Universidade do Porto, 2011.
- FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; PAULO, E. 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, n. 1, p. 44-61, 2009.
- GARGOURI, R. M.; SHABOU, R.; FRANCOEUR, C. The relationship between corporate social performance and earnings management. **Canadian Journal of Administrative Sciences**, v. 27, n. 4, p. 320-334, 2010.
- GHOSH, A.; MARRA, A.; MOON, D. Corporate boards, audit committees, and earnings management: pre - and post - SOX evidence. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 37, n. 9, p. 1145-1176, 2010.
- GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. **Econometria básica**. 5. ed. New York: McGraw-Hill, 2008.
- GUTHRIE, K.; SOKOLOWSKY, J. Large shareholders and the pressure to manage earnings. **Journal of Corporate Finance**, v. 16, n. 3, p. 302-319, 2010.
- HADANI, M.; GORANOVA, M.; KHAN, R. Institutional investors, shareholder activism, and earnings management. **Journal of Business Research**, v. 64, n. 12, p. 1352-1360, 2011.
- HAZARIKA, S.; KARPOFF, J.; NAHATA, R. Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management. **Journal of Financial Economics**, v. 104, n. 1, p. 44-46, 2012.
- HEALY, P. M. The impact of bonus schemes on accounting choices. **Journal of Accounting and Economics**, v. 7, n. 1-3, p. 85-107, 1985.
- HUTTON, A.; MARCUS, A. J.; TEHRANIAN, H. Opaque financial reports, R 2, and crash risk. **Journal of Financial Economics**, v. 94, n. 1, p. 67-86, 2009.
- IBRAHIM, S. S. The usefulness of measures of consistency of discretionary components of accruals in the detection of earnings management. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 36, n. 9-10, p. 1087-1116, 2009.
- IASCF – International Accounting Standards Committee Foundation. **International Financial Reporting Standards – IFRS**. Londres, 2010.

- IATRIDIS, G. Audit quality in common-law and code-law emerging markets: evidence on earnings conservatism, agency costs and cost of equity. **Emerging Markets Review**, v.13, n. 2, p. 101-117, 2012.
- JAGGI, B.; LEUNG, S.; GUL, F. Family control, board independence and earnings management: evidence based on Hong Kong firms. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 28, n. 4, p. 281-300, 2009.
- JEANJEAN, T.; STOLOWY, H. Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 27, n. 6, p. 480-494, 2008.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.
- JIANG, J.; PETRONI, K. R.; WANG, I. Y. CFOs and CEOs: who have the most influence on earnings management? **Journal of Financial Economics**, v. 96, n. 3, p. 513-526, 2010.
- JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 29, n. 2, p. 193-228, 1991.
- JORION, P.; SHI, C.; ZHANG, S. Tightening credit standards: the role of accounting quality. **Review of Accounting Studies**, v. 14, n. 1, p. 123-160, 2009.
- JOUBER, H.; FAKHFAKH, H. Earnings management and board oversight: an international comparison. **Managerial Auditing Journal**, v. 27, n. 1, p. 66-86, 2012.
- KANG, W. S.; KILGORE, A.; WRIGHT, S. The effectiveness of audit committees for low- and mid-cap firms. **Managerial Auditing Journal**, v. 26, n. 7, p. 623-650, 2011.
- KANG, S.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**, v. 33, n. 2, p. 353-367, 1995.
- KIM, J.; YI, C. H. Does auditor designation by the regulatory authority improve audit quality? Evidence from Korea. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 28, n. 3, p. 207-230, 2009.
- KOTHARI, S. P.; LEONE, A. J.; WASLEY, C. E. Performance matched discretionary accrual measures. **Journal of Accounting and Economics**, v. 39, n. 1, p. 163-197, 2005.
- LABELLE, R.; GARGOURI, R. M.; FRANCOEUR, C. Ethics, diversity management, and financial reporting quality. **Journal of Business Ethics**, v. 93, n. 2, p. 335-353, 2010.
- LAMBERT, R.; LEUZ, C.; VERRECCHIA, R. E. Accounting information, disclosure, and the cost of capital. **Social Science Research Network**, mar. 2006. Disponível em: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=823504](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=823504)>. Acesso em: 11 ago. 2011
- LEE, G.; MASULIS, R. W. Do more reputable financial institutions reduce earnings management by IPO issuers? **Journal of Corporate Finance**, v. 17, n. 4, p. 982-1000, 2011.

- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. D. Earnings management and investor protection: an international comparison. **Journal of Financial Economics**, v. 69, n. 3, p. 505-527, 2003.
- LEVENTIS, S.; DIMITROPOULOS, P. E.; ANANDARAJAN, A. Loan loss provisions, earnings management and capital management under IFRS: the case of EU Commercial Banks. **Journal of Financial Services Research**, v. 40, n. 1, p. 103-122, 2011.
- MCINNIS, J.; COLLINS, D. W. The effect of cash flow forecasts on accrual quality and benchmark beating. **Journal of Accounting & Economics**, v. 51, n. 3, p. 219-239, 2011.
- MARTINEZ, A. L. “Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. 162 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2001.
- MARTINEZ, A. L. Detectando *earnings management* no Brasil: estimando os *accruals* discricionários. **Contabilidade & Finanças**, v. 19, n. 46, p. 7-17, 2008.
- MARTINEZ, A. L. 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.
- MARTINEZ, A. L. The role of analysts as gatekeepers: enhancing transparency and curbing earnings management in Brazil. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 712-719, 2011.
- MARTINEZ, A. L.; REIS, G. M. R. Rodízio das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados no Brasil. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 4, n. 10, p. 48-64, 2010.
- MARTINS, O. S.; BRASIL, A. M. S. A contabilidade internacional e a convergência às normas internacionais de contabilidade do IASB. **QUALIT@S Revista Eletrônica**, v. 7, n. 2, 2008. 14 p.
- MARTINS, O. S.; PAULO, E. Reflexo da adoção das IFRS na análise de desempenho das companhias de capital aberto no Brasil. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 4, n. 9, p. 30-54, 2010.
- MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. Uma pesquisa sobre o gerenciamento de resultados contábeis: causas e consequências. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 10, n. 1, p. 141-157, 2007.
- NARDI, P. C. C.; NAKAO, S. H. Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. **Contabilidade & Finanças**, v. 20, n. 51, p. 77-101, 2009.
- NARDI, P. C. C. et al. A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras. **Universo Contábil**, v. 5, n. 4, p. 6-26, 2009.
- NGUYEN, V. T.; XU, L. The impact of dual class structure on earnings management activities. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 37, n. 3-4, p. 456-485, 2010.
- NISKANEN, J. et al. Auditor gender and corporate earnings management behavior in private finnish firms. **Managerial Auditing Journal**, v. 26, n. 9, p. 778-793, 2011.

PAULO, E.; LEME, S. Gerenciamento de resultados contábeis e o anúncio dos resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras. **Universo Contábil**, v. 5, n. 4, p. 27-43, 2009.

PAULO, E.; MARTINS, E.; CORRAR, L. J. Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. **Revista de Administração de Empresas**, v. 47, n. 1, p. 46-59, 2007.

PRICE, R.; ROMÁN, F.; ROUNTREE, B. The impact of governance reform on performance and transparency. **Journal of Financial Economics**, v. 99, n. 1, p. 76-96, 2011.

RAYBURN, J. The association of operating cash flow and accruals with security returns. **Journal of Accounting Research**, v. 24, Studies on Alternative Measures of Accounting Income (1986), p. 112-133, 1986.

REZENDE, G. P.; NAKAO, S. H. Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. **Universo Contábil**, v. 8, n. 1, p. 6-21, 2012.

RODRÍGUEZ-PÉREZ, G.; VAN HEMMEN, S. Debt, diversification and earnings management. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 29, n. 2, p. 138-159, 2010.

SILVA, J. O.; BEZERRA, F. A. Análise do gerenciamento de resultados e o rodízio de firmas de auditoria nas empresas de capital aberto. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 12, n. 36, p. 304-321, 2010.

SHELTON, S.W. et al, Assessing the impact of reporting incentives on firm restatements in foreign and U.S. markets. **Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting**, v. 27, n. 1, p. 187-192, 2011.

SUN, J.; LIU, G.; LAN, G. Does female directorship on independent audit committees constrain earnings management? **Journal of Business Ethics**, v. 99, n. 3, p. 369-382, 2011.

TSIPOURIDOU, M.; SPATHIS, C. Earnings management and the role of auditors in an unusual IFRS context: the case of Greece. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 21, n. 1, p. 62-78, 2012.

UNCTAD– United Nations Conference on Trade and Development. **Global Investment Trends Monitor**. Special Edition, 25 mar. 2013. Disponível em: <[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d6\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d6_en.pdf)>. Acesso em: 10 ago. 2013.

VASCONCELOS, C. et al. A influência da cobertura das empresas de *rating* sobre o gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 2, n. 3, p. 37-52, 2008.

WANG, Y.; CAMPBELL, M. Corporate governance, earnings management, and IFRS: empirical evidence from Chinese domestically listed companies. **Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting**, v. 28, n. 1, p. 189-192, 2012.

WANG, L.; YUNG, K. Do state enterprises manage earnings more than privately owned firms? The case of China. **Journal of Business Finance & Accounting**, v. 38, n. 7-8, p. 794-812, 2011.

WATTS, R.; ZIMMERMAN, J. **Positive accounting theory**. New Jersey: Prentice-Hall, 1986.

WILSON, M.; WANG, L. W. Earnings management following chief executive officer changes: the effect of contemporaneous chairperson and chief financial officer appointments. **Accounting & Finance**, v. 50, n. 2, p. 447-480, 2010.

WILSON, M.; WU, Y. Do publicly signalled earnings management incentives affect analyst forecast accuracy? **Abacus**, v. 47, n. 3, p. 315-342, 2011.

ZÉGHAL, D.; CHTOUROU, S.; SELLAMI, Y. M. An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 20, n. 2, p. 61-72, 2011.

ZONATTO, V. C. S. et al. 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**, v. 5, n. 12, p. 26-47, 2011.

---

<sup>i</sup> Este trabalho foi realizado com apoio financeiro da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior), por meio de bolsa de estágio doutoral na *Universidad* de Salamanca, como parte integrante do Projeto CAPES/DGU 270/12 liderado pela Profa. Dra. Maria Thereza Pompa Antunes, a quem agradeço pelo apoio e conhecimentos transmitidos. Agradeço ao Prof. Dr. Henrique Formigoni e à Profa. Dra. Isabel Gallego Alvarez pelos conhecimentos compartilhados durante a elaboração deste.