

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS: ESTUDO EMPÍRICO EM EMPRESAS BRASILEIRAS E PORTUGUESAS ANTES E APÓS A ADOÇÃO DAS IFRS

*EARNINGS MANAGEMENT: EMPIRICAL STUDY IN BRAZILIAN AND
PORTUGUESE COMPANIES BEFORE AND AFTER THE ADOPTION OF IFRS*

PEDRO YLUNGA COSTA DA SILVA

pedroylunga@yahoo.com.br

MARCOS WAGNER DA FONSECA

marcos.w.fonseca@gmail.com

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi analisar o efeito do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade sobre os níveis de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras e portuguesas. O estudo caracteriza-se como sendo uma pesquisa descritivo-explicativa, com a abordagem quantitativa orientada pelo modelo adaptado de estimação do nível de gerenciamento de resultado de Barth *et al.* (2008). O estudo foi composto por 143 empresas brasileiras e 30 empresas portuguesas extraídas do site eletrônico da *Thomson Financial* e *Worldscope*, analisadas em dois períodos distintos, pós e pré-convergência. Para análise dos dados coletados fez-se uso de técnicas estatísticas multivariada e análise de dados em painel e regressão logística, teste de razão de variâncias e correlação de *Spearman* (ρ). Os resultados das quatro medidas de gerenciamento de resultados não foram estatisticamente significativos para atestar o efeito das normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB sobre os níveis de gerenciamento de resultados no período pós-convergência. Ressalta-se que a busca pela qualidade da informação contábil não depende somente do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade nos países, mas de fatores culturais, socioeconômicos e institucionais da área contábil e legal que influenciam todo o processo de convergência contábil.

Palavras-chave: gerenciamento de resultados, companhias Brasileiras e Portuguesas, adoção das IFRS.

ABSTRACT

The objective of this study was to analyze the effect of the process of convergence to the standards of international accounting on Earnings Management levels in Brazilian and Portuguese companies. The study is as a descriptive-explanatory research using the quantitative approach guided by the adapted Barth *et al.* (2008) model to estimate the level of earnings management. The study analyzed 143 Brazilian companies and 30 Portuguese companies taken from the website of Thomson Financial Worldscope and analyzed them in two different periods – post and pre-convergence. The data analysis was performed using multivariate statistical techniques, panel data analysis, logistic regression, variance ratio test and spearman correlation (ρ). The results of the four earnings management measures were not statistically significant to attest the effect of international accounting standards issued by the IASB on earnings management levels in the post-convergence period. It is important to highlight that the search for quality in

accounting information does not only depend on the convergence to international accounting standards in the countries, but on the other factors as well, such as cultural, socioeconomic and institutional and legal factors, which influence the process of accounting convergence.

Keywords: earnings management, Brazilian and Portuguese companies, adoption of IFRS.

INTRODUÇÃO

A globalização trouxe para economia mundial contrastes culturais, econômicos, políticos e sociais que bloqueiam o crescimento das economias regionais e, principalmente, a maior integração dos diferentes mercados e suas regras de atuação (Ferreira, 1997). A necessidade de adequação a alguns desses contrastes torna-se cada vez mais imperativa e benéfica para o desenvolvimento dos países. O processo de convergência às *International Accounting Standards* (IAS) e *International Financial Reporting Standards* (IFRS) é um exemplo claro do processo de globalização dos negócios na melhoria da qualidade da informação contábil, exigindo, para isso, demonstrações com base nos padrões internacionais para as empresas que operam no mercado de capitais, possibilitando o alcance das empresas aos Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE).

A qualidade da informação contábil é tema recorrente e que vem despertando interesse de pesquisadores da área contábil e seus usuários, como também de entidades reguladoras e de profissionais ligados, em especial, às companhias abertas que buscam diferentes formas de investimentos no mercado de capitais. Esse interesse deve-se principalmente ao artifício, não tão recente, usualmente utilizado pelos gestores e conhecido na língua inglesa como *Earnings Management*, ou Gerenciamentos de Resultados (GR).

No entanto, Martinez (2001) argumenta que nem todos os artifícios realizados nos resultados contábeis são necessariamente um problema, uma vez que a obediência ao princípio da competência e a possibilidade, ou brechas, na seleção das alternativas de mensuração de ativos pelas normas e princípios contábeis podem proporcionar ajustes sem qualquer prejuízo legal. Para Nardi *et al.* (2009), a discricionariedade tem servido para beneficiar o interesse dos gestores, assinalando-se assim o *Moral Hazard*, ou Risco Moral.

De acordo com Coelho e Lopes (2007), a contabilidade deveria ser apresentada como instrumento essencial, para que, a partir das características qualitativas da informação contábil, se produzisse com a devida autenticidade informações para os diferentes usuários econômicos.

A utilização do GR pelos gestores tem levantado sérios questionamentos sobre a qualidade da informação contábil contida nos relatórios. Para Lemes e Carvalho (2008), os conflitos de desarmonia contábil podem ser justificados pela

existência de diferentes modelos contábeis ao redor do mundo e por sua relação entre o tipo de negócio, a estrutura de capital, a proximidade política e econômica com outros países, o sistema legal, os níveis de inflação, o tamanho e a complexidade das companhias, o nível de sofisticação da administração e da comunidade financeira, o nível geral de educação e a própria cultura do país.

Os estudos internacionais examinam a relação da adoção dos padrões internacionais de contabilidade e os níveis de gerenciamentos de resultados, no período pré-convergência, utilizando padrões locais de contabilidade, e no período pós-convergência, com a obrigatoriedade do uso das IFRS (Leuz e Verrecchia, 2000; Christensen *et al.*, 2008; Barth *et al.*, 2008; Paananen e Lin, 2009; Chen e Zhang, 2010; Iatridis, 2010). Essa abordagem ainda é incipiente em pesquisas nacionais, denotando semelhança com os estudos de Tukamoto (2004) e Klann (2011).

Desse modo, o estudo investiga os efeitos do processo de convergência/harmonização às normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS) sobre os níveis de GR. Diante do exposto, a questão de pesquisa que orienta o presente estudo é: *Qual é o efeito do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade sobre os níveis de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras e portuguesas?*

Dessa maneira, o presente estudo tem como objetivo analisar o efeito do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade sobre os níveis de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras e portuguesas. Justifica-se a elaboração da presente pesquisa inicialmente com o objetivo de contribuir para o arcabouço teórico e prático para o entendimento do efeito da adoção das IAS/IFRS sobre os níveis de GR e, sobretudo, de verificar a qualidade de informação contábil evidenciada pelas companhias junto aos profissionais da área contábil, aos analistas de mercado, aos auditores, às entidades governamentais responsáveis pela fiscalização, aos investidores, aos clientes, aos fornecedores e os demais usuários da informação contábil.

Além disso, a existência de poucos estudos que demonstram, em termos comparativos, o impacto da convergência nos níveis de gerenciamento de resultado em países com características distintas como Brasil e Portugal, torna-se essencial para os países com características que se assemelham a cada um dos países analisados, e que ainda não tenham adotado

as normas internacionais de contabilidade tirem conclusões sobre as vantagens e desvantagens da sua aplicação. Os países analisados adotaram as normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS) em períodos distintos, Portugal, em 2005, e o Brasil, em 2008, razão pela qual efetuou-se a análise em períodos distintos no pré e pós-convergência em ambos os países.

A escolha de Portugal como modelo de comparação com o Brasil deve-se à ligação histórica entre os países, decorrente do processo de colonização, que trouxe influências culturais, linguísticas e, portanto, na legislação, que é baseada no modelo *Code Law*, advindo do direito romano. A língua representa uma das inúmeras dificuldades enfrentadas no processo de adoção das IAS/IFRS em países de língua não inglesa, que são obrigados a traduzirem e/ou interpretarem as normas emitidas pelo IASB antes de sua adoção. Tais características servem de sustentação à originalidade da presente pesquisa, que utilizará como destaque o modelo adaptado de Barth *et al.* (2008) para a estimação dos *accruals* discricionários.

REFERENCIAL TEÓRICO

QUALIDADE DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

A contabilidade tem como objetivo principal fornecer informações aos diversos usuários da informação contábil. No passado, a mesma servia para a gestão de informações no circuito interno das organizações, direcionadas ao usuário interno.

No entanto, assimetria no processo informação e o conflito de agência representam as razões pelas quais se explicam a demanda por informações contábeis e sua utilidade (Lopes e Martins, 2007). Segundo Gabriel e Silveira (2011, p. 1), "sob a perspectiva da Teoria da Agência, a contabilidade pode reduzir a assimetria de informação entre investidores e executivos submetidos a um conflito agente-principal". Sloan (2001, p. 336) explica que a contabilidade proporciona aos investidores uma fonte de informações primária e independente acerca do desempenho dos executivos.

Para Lee (2006), as entidades regulatórias internacionais de contabilidade ainda não chegaram a um consenso do que afinal vem a significar o termo qualidade de informação contábil. Uma vez que, no atual processo de transição para as normas internacionais de contabilidade publicadas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB), não existe definição precisa para o conceito de qualidade. O IASB somente utiliza o termo "*true and fair view*" para descrever no contexto geral a qualidade das demonstrações contábeis (Gabriel e Silveira, 2011). Por conseguinte, Antunes e Mendonça (2007) definem a qualidade da informação contábil como a representação do nível funcional de desenvolvimento da contabilidade, enquanto mecanismo de governança para a redução da expropriação dos recursos dos provedores de capital.

Gabriel e Silveira (2011) alertam que as escolhas contábeis podem decorrer de diversas motivações dos executivos

e contadores (agentes). Como estas não se encontram, necessariamente, alinhadas com os interesses dos investidores (principal), os mecanismos de governança devem, em tese, contribuir com o aumento da utilidade da informação contábil. Para Schroeder *et al.* (2001), as escolhas contábeis classificam-se em dois níveis de competência, aquelas voltadas para as entidades reguladoras e aquelas voltadas às empresas. As entidades reguladoras têm o poder de exigir a apresentação de informações contábeis pelas empresas, seguindo determinada legislação ou norma, de maneira a coibir a utilização de técnicas e apuração indesejadas. As escolhas contábeis direcionadas às empresas são originárias da regulamentação, dos contratos de dívidas, da remuneração dos altos executivos e da emissão e negociação de títulos mobiliários veículos e de outros fatores preponderantes que influenciam os resultados da empresa (Paulo *et al.*, 2007).

Paulo *et al.* (2012) afirmam que a dependência do mercado de capital em relação a outras fontes de financiamentos pode também exercer influência sobre a qualidade de informação contábil entre as empresas, o que pode gerar um maior ou menor nível de monitoramento do desempenho das companhias por meio da divulgação de informações. A literatura aborda inúmeras dimensões (medidas) que visam mensurar a qualidade da informação contábil a partir da determinação de algumas propriedades qualitativas ou de atributos da contabilidade (Dechow e Schrand, 2004; Burgstahler *et al.*, 2006; Lopes, 2008; Almeida, 2010).

Dentre as dimensões desenvolvidas, têm-se as seguintes: (a) persistência; (b) conservadorismo; (c) gerenciamento de resultados; (d) qualidade na mensuração dos *accruals* (ajustes do regime de competência-caixa); (e) transparência; (f) relevância; (g) tempestividade da informação divulgada; (h) nível de *disclosure*; e (i) relação dos números contábeis com o desempenho dos preços das ações. Neste trabalho, a dimensão gerenciamento de resultado é utilizada como elemento que visa mensurar a qualidade da informação contábil a partir do lucro contábil.

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS (GR)

De acordo com Almeida (2010, p. 77), a linha de pesquisa em gerenciamento de resultado é antiga e formalmente datada dos anos de 1940. Na época, os estudos desenvolvidos concentravam-se na detecção e na identificação do denominado "*Income Smoothing Behavior of Firms*", ou seja, do comportamento de suavização de resultados de empresas, uma técnica utilizada com o objetivo de manipular os resultados obtidos pelas empresas (Eckel, 1981).

Segundo Eckel (1981), a hipótese de que as firmas podiam intencionalmente suavizar os seus resultados foi sugerida pela primeira vez por Hepworth (1953), aprofundada mais tarde por Gordon (1966), que construiu um modelo capaz de realizar a dedução lógica do ímpeto para o ato de suavização de

resultados. Na década de 1980 e 1990, os estudos empíricos acrescentaram diferentes perspectivas à linha de pesquisa, observando não somente se as empresas suavizam os seus resultados mas também as suas motivações, com destaque para o aumento da remuneração dos executivos, resultado da sua racionalidade limitada e do seu oportunismo (Healey, 1985; Shleifer e Vishny, 1997).

O interesse crescente dos pesquisadores no desenvolvimento de pesquisas relacionadas ao GR pode ser explicado devido não somente aos escândalos verificados nos mercados de capitais como também pela incessante preocupação dos acionistas (principal) sobre a qualidade de informação contábil divulgada pelos gestores (agentes), baseados em diferentes princípios e normas existentes dependendo do país em que se encontram.

Healy e Wahlen (1999, p. 368) argumentam que:

O gerenciamento de resultados ocorre quando os administradores usam julgamento na divulgação de informações financeiras e na estruturação de transações para alterar a divulgação de informações financeiras ou enganar as partes interessadas sobre o desempenho econômico da companhia ou para influenciar os resultados contratuais que dependam dos números contábeis divulgados.

Scott (2003, p. 369) afirma que o "gerenciamento de resultados é a escolha contábil feita por um executivo (contador ou administrador) de forma que atinja objetivos específicos". Já Schipper (2003) conceitua o gerenciamento de resultado como uma intervenção no processo de elaboração e divulgação das informações contábeis com o objetivo de obter algum benefício próprio por parte dos gestores. Essas afirmações indicam que o ato de gerenciar resultados remete-nos à ideia do conflito entre o agente-principal, com a existência da assimetria de informações e do oportunismo na escolha da política contábil.

Para Dechow e Skinner (2000), é importante efetuar a distinção entre o gerenciamento de resultados contábeis e a contabilidade fraudulenta, uma vez que o gerenciamento de resultados contábeis é decorrente das brechas encontradas no conjunto de princípios e normas contábeis existentes. Já a contabilidade fraudulenta é decorrente da manipulação que viola tais princípios e normas, o que configura como uma prática ilegal. Paulo *et al.* (2007, p. 2) afirmam que "a manipulação da informação contábil pode ser classificada em: (a) gerenciamento de resultados através das escolhas contábeis (*accruals*); (b) gerenciamento de resultados através das atividades operacionais; e (c) manipulação classificatória das demonstrações contábeis". Martinez (2001) afirma que é possível estabelecer uma hierarquia entre as escolhas contábeis fraudulentas daquelas não fraudulentas, que correspondem a diferentes modalidades de posturas contábeis. Assim, segundo Soutes e Lima (2012), nem todos os artifícios realizados nos

resultados contábeis objetivam manipular/distorcer a informação contábil a favor dos gestores. A obediência ao princípio da competência e a possibilidade de seleção de alternativas de mensuração de ativos gera o que na literatura contábil internacional é conhecida por *accruals* (acumulações).

Richardson *et al.* (2001) definem *accruals* como o resultado entre a diferença o lucro líquido do período e o dinheiro resultante do fluxo de caixa das atividades operacionais, de financiamentos e de investimentos. Não tão diferente, Rodrigues (2007) define o termo *accruals* como a diferença entre lucro líquido e fluxo de caixa operacional. Representando a obediência ao regime de competência (*accruals basis*), objetiva mensurar o resultado no sentido econômico, independentemente da sua realização financeira.

De acordo com Martinez (2001), os ajustes contábeis, ou *accruals*, dividem-se em discricionários e não discricionários. Os *accruals* discricionários são comumente caracterizados pelo uso de práticas da contabilidade criativa, criadas com o objetivo de gerenciar resultados contábeis. Por outro lado, os ajustes de natureza não discricionária caracterizam-se de acordo com as normas e princípios contábeis vigentes e com a realidade do negócio. Os ajustes contábeis de natureza discricionária, decorrentes da manipulação dos lucros pelos executivos, são resultantes dos diferentes arranjos contratuais, proporcionados tanto interna como externamente pelo mercado, podendo variar o seu volume conforme o ambiente em que as firmas estão inseridas (Martinez, 2001).

De acordo com Martinez (2001), as modalidades de GR são determinadas pelo tipo de motivação ou objetivo do gestor no processo de gestão dos resultados. Dentre as modalidades comumente citadas na literatura estão: *Target Earnings*, *Income Smoothing* e *Big Bath Accounting*. O *Target Earnings*, ou resultado alvo, é caracterizado pela busca de resultados preconizados pelo plano estratégico das organizações, exemplo de metas de lucratividade, e pelos planos de bonificações, podendo ser superior ou inferior ao resultado do período. O *Income Smoothing*, ou suavização de resultados, é caracterizada pela busca da redução da variação dos resultados em determinados períodos, servindo de política contábil de estabilização de resultados financeiros por exigência interna (acionistas) ou externa (Governo e Credores). O *Big Bath Accounting*, ou contabilização conservadora, é caracterizada pela busca de resultados inferiores aos apresentados pela empresa, com o objetivo de melhoria no resultado futuro, sendo considerada a modalidade que mais interessa àquele responsável pela tomada de decisão (executivo – administrador ou contador).

Dechow e Skinner (2000) argumentam que o resultado contábil deve ser resultante de ganhos neutros, sem a intervenção de alguma forma de viés ou desejo gerencial, e que o GR pode decorrer das escolhas reais que influenciam os fluxos de caixas. Nesse sentido, existem duas possibilidades distintas para a ocorrência do GR – por um lado, realizado de acordo com as decisões contábeis, e, por outro, de acordo com as decisões

de transação. As decisões contábeis são relativas à escolha de políticas contábeis aceitas ou a julgamentos e estimativas exigidas por normas e princípios (Cohen *et al.*, 2008).

EVIDÊNCIA EMPÍRICAS INTERNACIONAIS E NACIONAIS

Os efeitos da implementação voluntária e obrigatória das IAS/IFRS há muito tem sido objeto de estudo e análise dos pesquisadores. No entanto, não existe consenso na literatura internacional sobre os impactos provocados pela adoção dos padrões internacionais de contabilidade sobre os níveis de GR, agindo como medida de qualidade da informação contábil.

Dessa forma, podem-se classificar as evidências empíricas internacionais encontradas em três grupos – o primeiro grupo defende o argumento de que não existe diferença significativa entre a qualidade de informações contábeis evidenciadas nas demonstrações contábeis do padrão IAS/IFRS e o padrão GAAPs locais (Van Tendeloo e Vanstraelen, 2005; Barth *et al.*, 2008); o segundo grupo aponta o aumento nos níveis de GR após a adoção das normas do IASB (Gontcharov e Zimmermann, 2006; Paananen e Lin, 2009); e o terceiro grupo, defende a melhoria da qualidade de informação contábil evidenciada nos relatórios financeiros após adoção das IAS/IFRS (Barth *et al.*, 2008; Iatridis e Rouvolis, 2010).

A literatura nacional restringe-se aos dois países analisados, Brasil e Portugal, sendo que, no primeiro, poucos estudos fazem referência à influência da adoção de padrões diferenciados de contabilidade em relação aos problemas de GR. Dentre os estudos que abordam tal problemática, têm-se o estudo de Tukamoto (2004), que investigou, em uma amostra de companhias brasileiras registradas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), durante o período de 1995 a 2003, se existe diferença nos níveis de GR entre as empresas que possuem ADRs e as que não possuem, e se isso se reflete na qualidade da informação das demonstrações contábeis. Os resultados encontrados na pesquisa de Tukamoto (2004) demonstram que não existe diferença estatisticamente significativa nas medidas de gerenciamento utilizadas entre as empresas que possuem ADRs e as que não as possuem. Esse resultado refuta a hipótese de que haja melhoria na qualidade informacional das demonstrações contábeis.

Klann (2011) analisou a influência do processo de convergência às normas contábeis internacionais do IASB no nível de GR de empresas brasileiras e inglesas. A amostra foi realizada com base na coleta de demonstrações contábeis extraídas do endereço eletrônico da *Thomson ONE Banker*[®] por meio do módulo *Datastream Professional*[®]. Os resultados sugerem que, após a adoção das IAS/IFRS, as empresas inglesas apresentaram redução nos níveis de GR contábeis – resultado esse que difere do ocorrido nas empresas brasileiras.

Em Portugal, existem diversos estudos que abordam os impactos relacionados à adoção das IAS/IFRS em relação aos

princípios e normas portuguesas geralmente aceitas denominada de PGAAPs. Dentre os trabalhos analisados, poucos fizeram análises sobre os níveis de GR, enfocando somente nos aspectos transitórios das diferenças encontradas. Assim, o estudo de Fernandes (2007) foi o único que analisou o impacto da entrada em vigor das IFRS nos níveis de GR das empresas cotadas em Portugal e Espanha. Os resultados sugerem que os níveis de *accruals discricionários* praticados no período Pós-IFRS (2005-2006) são similares aos registrados no período Pré-IFRS (2002-2004).

É possível observar que os estudos relacionados aos impactos ou efeitos proporcionados pelos IAS/IFRS nos níveis de GR são mais frequentes na literatura internacional do que na literatura nacional. Desse modo, um dos objetivos desta pesquisa é o de contribuir para a análise dessa temática.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

CARACTERIZAÇÃO DE PESQUISA, POPULAÇÃO E AMOSTRA

O presente estudo se configura em um estudo quantitativo, descritivo, de natureza hipotético-dedutiva, caracterizado pela análise longitudinal. Apresenta uma amostra não probabilística, composta por dois grupos: companhias brasileiras e portuguesas de capital aberto com dados disponíveis no site eletrônico da Thomson ONE Banker[®] nas bases de dados Thomson Financial e Worldscope – mais especificamente no módulo *Datastream Professional*[®]. Foi identificado um total de 442 companhias de capital aberto, sendo, destas, 382 brasileiras e 60 portuguesas.

A elaboração da amostra é caracterizada como intencional tanto para as companhias brasileiras quanto para as portuguesas, pois adotou-se, como primeiro critério para a composição da amostra, empresas de capital aberto que passaram a adotar o novo padrão internacional (IFRS) na elaboração das demonstrações contábeis. O segundo critério teve como base a verificação das empresas de capital aberto que apresentaram informações completas para todas as variáveis pesquisadas no período de análise, delimitada para as empresas brasileiras a análise dos anos ímpares, no intervalo de 2004 a 2012. E, para as empresas portuguesas, foi delimitada a análise para os anos pares, no intervalo de 2001 a 2009.

Para além dos critérios citados, foram também retiradas da amostra empresas ligadas ao setor financeiro, pois esse setor possui características distintas aos demais setores, podendo descaracterizar a amostra, bem como o resultado do estudo. Desse modo, das empresas brasileiras, foram retiradas 46 empresas pertencentes ao setor financeiro, 193 empresas com dados incompletos, obtendo a amostra de 143 empresas brasileiras. Esse número multiplicado pelo número de períodos observados (4 anos), resulta em 572 observações analisadas,

divididas em dois períodos de análise, pré-convergência (2005 e 2007) e pós-convergência (2009 e 2011).

Das companhias portuguesas, foi realizado o mesmo procedimento, tendo sido retiradas da amostra 6 instituições financeiras, 24 empresas com dados incompletos, restando um total de 30 empresas portuguesas, ou seja, 120 observações analisadas, divididas em dois períodos de análise, pré-convergência (2002 e 2004) e pós-convergência (2006 e 2008).

MODELOS ESTATÍSTICOS

Nesta etapa, são apresentados os modelos estatísticos utilizados para testar as hipóteses de pesquisa. Além disso, são realizados testes de normalidade das variáveis de pesquisa.

A hipótese de normalidade de distribuição das variáveis é rejeitada quando a significância calculada é menor que 5% (Corrar *et al.*, 2009).

Ao nível de significância de 1%, pode-se rejeitar a hipótese de normalidade, exceto para a variável que mede o Tamanho das empresas (SIZE) para os dois países, e a variável Fluxo de Caixa Operacional (CFOp) – somente para as empresas portuguesas. O resultado da variável SIZE deve-se à transformação logarítmica efetuada antes da inclusão da mesma no modelo. Desse modo, a análise de possíveis diferenças de médias e correlações entre as variáveis ocorrerá por meio da aplicação de testes não paramétricos.

Para verificar a relação entre a adoção das normas internacionais de contabilidade e o nível de gerenciamento de resultados no período pré e pós-convergência nos dois países, a análise será procedida mediante aplicação de técnicas estatísticas multivariada de regressão múltipla, análise de dados em painel, regressão logística, teste de razão de variâncias e correlação de Spearman (ρ).

A estimação das regressões objetivou encontrar os resíduos das medidas de mensuração do GR, aplicadas para os dois períodos analisados. A correlação de Spearman (ρ) serviu para verificar a relação entre as variáveis em estudo. O teste de razão de variância foi aplicado a fim de verificar a diferença significativa entre os períodos e amostras de cada um dos países analisados. No que se refere à análise multivariada, os modelos testados para exame das hipóteses de pesquisa encontram-se discriminados da seguinte forma:

$$\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 CFO_{it} + \alpha_7 AUD_{it} + \alpha_8 XLIST_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\Delta CFO_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 CFO_{it} + \alpha_7 AUD_{it} + \alpha_8 XLIST_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$ACC_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 AUD_{it} + \alpha_7 XLIST_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$CF_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 AUD_{it} + \alpha_7 XLIST_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

$$POST(0,1)_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SPOS_{it} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 GROWTH_{it} + \alpha_4 LEV_{it} + \alpha_5 DISSUE_{it} + \alpha_6 TURN_{it} + \alpha_7 CFO_{it} + \alpha_8 AUD_{it} + \alpha_9 XLIST_{it} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Na equação 1, a variável ΔNI^* é representada através de resíduos obtidos na estimação da regressão com as variáveis de controle. O objetivo é observar o efeito antes e após a adoção das normas internacionais de contabilidade por meio do Erro Quadrático Médio (EQM). Na equação 2, a variável ΔCFO^* é igualmente representada por meio dos resíduos obtidos na estimação da regressão com as variáveis de controle, porém, o resultado encontrado, o EQM, é utilizado para a obtenção da segunda medida de GR, da relação entre $\Delta NI/\Delta CFO$.

O que difere a equação 3 e 4 da equação 1 é a constituição da variável CF como variável dependente, de modo que seja obtida a correlação entre os resíduos de ACC^* e CF^* estimados. Por outro lado, a equação 5 utiliza a regressão logística na estimação da variável *dummy* POST, que representa 1 para o período de pós-convergência e 0 para o período de pré-convergência. Foi incluída nessa equação a variável SPOS, que é igual a 1 se o lucro líquido dividido pelos ativos totais está entre 0 e 0,01. Essa variável indicará, por meio do valor obtido no coeficiente estimado, se as empresas gerenciam os seus resultados para atingir pequenos montantes positivos com maior frequência no período pré-convergência do que no período pós-convergência.

MENSURAÇÃO DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS (GR)

Existem diversos modelos de apuração do GR, a escolha de cada um deles depende do objetivo a ser alcançado. A abordagem comumente utilizada para a apuração do GR é por meio da estimativa dos *accruals* totais observados, caracterizados como discricionários e não discricionários, de tal forma que os primeiros representam *proxies* ou equivalentes ao GR (Teoh *et al.*, 1998).

Para este trabalho, foi utilizado o modelo adaptado de Barth *et al.* (2008), cujo objetivo é verificar o impacto do processo de convergência internacional da contabilidade sobre a qualidade da informação contábil divulgada, utilizando, para isso, o GR como variável da qualidade da informação contábil, ou seja, quanto maior a qualidade da informação contábil, menor deverá ser o nível de GR. Para isso, o modelo utiliza quatro medidas para estimar o GR, sendo três para estimação da suavização de resultados (*Earnings Smoothing*) e uma para estimação do resultado meta (*Target Earnings*).

Utilizou-se, inicialmente, para estimação do modelo regressivo, a abordagem *Pooled Ordinary Least Squares* (POLS) e, posteriormente, a análise de dados em painel, utilizando a transformação de modelos de Efeitos Fixos (FE) e o modelo de Efeitos Aleatórios (RE), a fim de encontrar a melhor especificação a partir dos testes de Breusch-Pagan e Hausman para cada uma das medidas utilizadas. Evidenciamos esses testes relativos à escolha da abordagem de estimação do modelo regressivo no documento suplementar devido à grande extensão dos mesmos.

VARIABILIDADE DO LUCRO LÍQUIDO (ΔNI)

A primeira medida de suavização de resultados é baseada na variabilidade do lucro líquido dividido pelos ativos totais (Δ Net Income ou ΔNI), considerando que uma pequena variação no lucro líquido pode ser considerada como evidência de suavização de resultados.

Barth *et al.* (2008) excluíram da variável ΔNI os resultados extraordinários e não operacionais, pois esses valores podem apresentar diferenças significativas entre as empresas, o que distorce os resultados. Sabe-se que a terminologia "resultados extraordinários" deixou de ser utilizada com a adoção das normas internacionais de contabilidade.

VARIABILIDADE DO LUCRO LÍQUIDO EM RELAÇÃO À VARIABILIDADE DO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL ($\Delta NI/\Delta CFOP$)

A segunda métrica de suavização de resultados é baseada na relação entre a variabilidade do lucro líquido (ΔNI) em relação à variabilidade do fluxo de caixa operacional (ΔCFO). Segundo Barth *et al.* (2008), as firmas com fluxos de caixas mais voláteis normalmente apresentam maior volatilidade no lucro líquido.

Nesse sentido, as empresas fazem uso de *accruals* para gerenciar resultados, pois a variabilidade do lucro líquido deveria ser menor em relação à volatilidade do fluxo de caixa operacional. Como ΔNI e ΔCFO são frequentemente sensíveis a fatores não atribuíveis ao sistema de divulgação financeira das empresas. A variabilidade do ΔCFO^* é a variância dos resíduos, sendo o primeiro grupo referente ao período de pré-convergência e o segundo grupo ao período de pós-convergência. A segunda medida é resultante da razão entre a variabilidade do ΔNI^* e a variabilidade do ΔCFO^* . Assim, quanto menor for a variabilidade, maior a probabilidade de ocorrência de GR.

CORRELAÇÃO DE SPEARMAN (RHO) ENTRE ACCRUALS (ACC^*) E FLUXO DE CAIXA (CF^*)

A terceira métrica para suavização de lucros é baseada na correlação de Spearman (ρ) entre *accruals* (ACC) e fluxo de caixa (CF). Assim, são comparadas as correlações dos resíduos de Fluxo de Caixa (CF^*) e *accruals* (ACC^*) ao invés de correlações entre Fluxo de Caixa (CF) e *accruals* (ACC) diretamente.

O valor dos *accruals* (ACC) é encontrado a partir da diferença entre Lucro Líquido (NI) e o Fluxo de Caixa (CF). Dessa maneira, o Fluxo de Caixa (CF) e os *accruals* (ACC) são regredidas com as variáveis de controle, excluindo a variável $CFit$. Segundo Iatridis e Rouvolis (2010), uma correlação negativa é um indicador de GR, uma vez que as empresas tendem a influenciar seus *accruals* para cima quando os fluxos de caixa parecem menores. Como exemplo disso, têm-se verificado, em períodos de restrição de fluxo de caixa, que as empresas

podem gerenciar resultados no sentido de diminuir os lucros e, conseqüentemente, o pagamento de dividendos, diminuindo a pressão sobre os seus caixas (Barth *et al.*, 2008).

ANÁLISE DO SPOS NO PERÍODO PRÉ E PÓS-CONVERGÊNCIA ÀS NORMAS INTERNACIONAIS DE CONTABILIDADE

A quarta métrica de GR é baseada no coeficiente de pequenos resultados líquidos positivos (SPOS). Sendo a variável $POST$ (0,1) é uma variável indicadora, que é igual a 1, para observações no período pós-convergência, e igual a zero, no período pré-convergência.

A SPOS é uma variável indicadora, igual a 1, se o lucro líquido dividido pelos ativos totais está entre 0 e 0,01. Um coeficiente negativo em SPOS indica que as empresas gerenciam resultados para atingir pequenos montantes positivos mais frequentemente no período pré-convergência do que no período pós-convergência (Barth *et al.*, 2008).

VARIÁVEIS DE PESQUISA

No Quadro 1, são apresentadas as variáveis de pesquisa por meio de suas definições operacionais e os efeitos esperados sobre as variáveis dependentes representadas pelas variáveis ΔNI , ΔCFO , ACC , CF e $POST$.

Além da descrição das variáveis de pesquisa, o Quadro 1 apresenta as referências utilizadas para sustentar a expectativa em relação aos sinais dos coeficientes dos modelos estatísticos. Espera-se que a variável $SIZE$ controle as diferenças relacionadas ao tamanho entre as empresas, tais como as relacionadas ao ambiente de informação. Assim, presume-se que empresas maiores apresentem maior obrigatoriedade de evidenciar informações ao mercado em relação a empresas menores, o que pode influenciar as oportunidades para o GR (Barth *et al.*, 2008).

A variável $GROWTH$ foi utilizada devido à associação entre o crescimento das vendas e o aumento dos resultados, que pode estar relacionado também a maior ou menor utilização dos *accruals* para GR. Segundo Lang *et al.* (2006), a variável $GROWTH$ também pode estar relacionada à busca de capital por parte das empresas, com possíveis efeitos na informação contábil. As demais variáveis foram incluídas no modelo para controlar fatores associados a decisões voluntárias tomadas na contabilidade das empresas, agindo também como fator de controle sobre o ambiente econômico. Com base na pesquisa de Lang *et al.* (2006), as empresas podem gerenciar resultados com a finalidade de levantar capital mais facilmente. Para controlar esse fator, foi utilizada a variável LEV e $DISSUE$.

Barth *et al.* (2008) incluem a variável $XLIST$, que está relacionada à maneira como as empresas buscam capital. A variável $TURN$ foi utilizada porque o comportamento dos *accruals* pode variar em função da intensidade de capital, o que também

Quadro 1. Variáveis de pesquisa.

Chart 1. Search variables.

Variáveis	Tipo de variável	Metodologia de Cálculo	Relação esperada	Referências
Variabilidade no lucro líquido (ΔNI)	Dependente	Razão do lucro líquido do período $_{t-1}$ sobre o lucro líquido no período $_t$	-	Barth <i>et al.</i> (2008)
Variabilidade no Fluxo de Caixa Operacional ($\Delta CFOp$)	Dependente	Razão do fluxo de caixa operacional do período $_{t-1}$ sobre o fluxo de caixa operacional no período $_t$	-	Barth <i>et al.</i> (2008)
Accruals (ACC)	Dependente	Diferença entre Lucro Líquido (NI) e o Fluxo de Caixa (CF)	-	Barth <i>et al.</i> (2008)
Fluxo de Caixa (CF)	Dependente/ Independente	Razão entre o fluxo de caixa líquido anual das atividades operacionais dividido pelos ativos totais no final do ano.	-	Lang <i>et al.</i> (2006)
Pré e Pós-convergência ($POST_{it}$)	Dependente	Variável <i>dummy</i> , que é igual a 1, para observações no período pós-convergência, e igual a zero, no período pré-convergência.	Negativa	Barth <i>et al.</i> (2008)
Tamanho ($SIZE_{it}$)	Controle	Logaritmo natural do ativo total.	Negativa	Barth <i>et al.</i> (2008)
Crescimento das vendas ($GRONTH_{it}$)	Controle	Percentual de mudança nas vendas anualmente.	Positiva	Lang <i>et al.</i> (2006)
Alavancagem (LEV_{it})	Controle	Razão do total do passivo pelo total do patrimônio líquido no final do ano.	Positiva	Lang <i>et al.</i> (2006) Barth <i>et al.</i> (2008)
Mudança nos passivos ($DISSUE_{it}$)	Independente	Percentual de mudança no total dos passivos anualmente.	Positiva	Barth <i>et al.</i> (2008)
Vendas ($TURN_{it}$)	Independente	Razão das vendas pelo ativo total no final do ano.	Positiva	Barth <i>et al.</i> (2008)
Auditoria (AUD_{it})	Controle	Variável <i>dummy</i> , igual a 1, quando auditada pela PwC, KPMG, E&Y ou D&T, e igual a 0 para outras firmas de auditoria.	Negativa	Barth <i>et al.</i> (2008)
Negociação de ações em bolsa de valores nos Estados Unidos NYSE ($XLIST_{it}$)	Controle	Variável <i>dummy</i> , igual a 1, se a empresa está listada na NYSE, e igual a 0, caso contrário.	Negativa	Barth <i>et al.</i> (2008)
Coefficiente de Pequenos Resultados Líquidos Positivos ($SPOS_{it}$)	Independente	Variável <i>dummy</i> , que é igual a 1, se o lucro líquido dividido pelos ativos totais está entre 0 e 0,01.	Negativa	Barth <i>et al.</i> (2008)

pode afetar a necessidade de capital. Para controlar esse fator, utiliza-se um controle para a variação (*turnover*) dos ativos, medido pelas vendas sobre os ativos totais. A variável *CF* foi utilizada porque características contábeis podem ser afetadas pelos fluxos de caixa. Assim, a variável *CF* pode controlar esse fator (Lang *et al.*, 2006). Isso significa que o volume do fluxo de caixa pode fazer com que a empresa gerencie os resultados.

Por fim, a variável *AUD* foi utilizada para controlar o efeito das empresas de auditoria sobre os níveis de GR evidenciados pelas empresas. Assim, parte-se do pressuposto de que uma vez auditadas por uma das renomadas empresas internacionais de auditoria, denominadas comumente como as *Big Four* em auditoria, haveria menor possibilidade para

as empresas gerenciarem seus resultados, em razão da maior qualidade dos serviços e das exigências quanto à transparência nos relatórios por parte das *Big Four*.

HIPÓTESE DE PESQUISA

A análise dos efeitos das normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB sobre a qualidade da informação tem sido um dos debates mais desenvolvidos pela academia e pelos especialistas do mercado de capitais. No entanto, os estudos empíricos têm trazido evidências que se distinguem pelos resultados apresentados. Alguns pesquisadores sustentam que o padrão das normas internacionais de contabilidade do IASB

propicia o incremento da qualidade das informações contábeis divulgadas pelas empresas (Barth *et al.*, 2008; Paananen e Lin, 2009; Chen e Zhang, 2010; Iatridis, 2010).

A mensuração da qualidade da informação contábil é muitas vezes avaliada com base em três dimensões, comumente conhecidas entre os pesquisadores: conservadorismo, gerenciamento dos resultados e previsão dos analistas. Neste estudo, a dimensão gerenciamento de resultado é utilizada como referência para análise dos efeitos provocados pela adoção das IAS/IFRS.

De acordo com Barth *et al.* (2008), a implementação dos IAS/IFRS pode reduzir a utilização de escolhas contábeis que propiciem o aumento dos níveis de GR em relação aos padrões locais – fato ocorrido devido à proposta das normas do IASB, que limita a discriminação das escolhas dos gestores no ato de divulgação de ganhos anormais que não impactam no desempenho econômico da empresa. Por outro lado, existem evidências que relatam pouca ou nenhuma influência das normas internacionais de contabilidade sobre os níveis de GR observados nas informações evidenciadas pelas empresas. Um exemplo disso é apresentado no estudo realizado por Elbannan (2010), que observou os impactos decorrentes da adoção das IAS/IFRS em empresas egípcias, não encontrando evidências significativas de redução do GR após o processo de convergência.

Destaca-se, ainda, que o resultado pode ser explicado pela ausência de consenso por parte dos responsáveis pela elaboração das demonstrações contábeis, fruto de um sistema regulatório inadequado e de um sistema contábil com infraestrutura deficiente, com profissionais pouco preparados. Esse estudo corrobora com as evidências encontradas nos trabalhos de Burgstahler *et al.* (2006) e de Ball *et al.* (2003), demonstrando que a adoção das IAS/IFRS pode impactar positiva ou negativamente os níveis de GR, ressaltando que o impacto depende muito das características específicas de cada país, tais como: sistema político, sistema financeiro, sistema jurídico-legal entre outros aspectos que direta ou indiretamente encontram-se ligados às normas de contabilidade no país.

Além disso, existem evidências que apontam que as normas internacionais de contabilidade são flexíveis a ponto de permitirem o aumento da discricionariedade nas demonstrações contábeis, devido ao fato das normas serem baseadas em princípios e não em regras, somando a existência de um mercado de capitais fraco e com pouca proteção para os investidores, elevam-se os níveis da prática de discricionariedade nas empresas (Van Tendeloo e Vanstraelen, 2005; Gontcharov e Zimmermann, 2006).

Desta maneira, a combinação desses fatores poderia resultar no aumento dos níveis de GR no padrão das normas emitidas pelo IASB em relação às normas contábeis locais. Assim, pode-se afirmar-se que:

Hipótese 1: O processo de convergência às normas internacionais de contabilidade não aumenta os níveis de GR das companhias brasileiras e portuguesas.

Ressalta-se que os países analisados são orientados juridicamente pelo sistema legal baseado no *Code Law*, frequentemente apontado como um sistema que apresenta maiores indícios de suavização de resultados, por não apresentarem mecanismos fortes de proteção aos investidores, comparado aos países com sistema legal baseado no *Common Law*, caracterizados com menores índices de suavização de resultados (Leuz *et al.*, 2003). Sendo assim, formula-se a seguinte hipótese de pesquisa:

Hipótese 2: O impacto do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade, em relação aos níveis de GR, serão iguais nas companhias brasileiras e portuguesas.

De acordo com Barth *et al.* (2008), os níveis de GR observados nas companhias não são somente influenciados pela adoção das normas internacionais de contabilidade, mas por outros fatores que exercem influência nas escolhas contábeis realizadas pelos gestores, tais como o porte ou o tamanho das empresas, o volume de vendas e o endividamento, entre outros. O presente estudo fez uso de algumas dessas variáveis para verificar a influência que esses fatores proporcionam aos níveis de GR.

Foram escolhidas as seguintes variáveis de controle: tamanho da empresa, crescimento das vendas, nível de endividamento, percentual de mudança nos passivos, faturamento, fluxo de caixa operacional, negociação de ações em bolsa de valores nos Estados Unidos NYSE, relatório de auditoria proveniente de uma *Big Four*. Para cada variável de controle, desenvolveu-se o desmembramento da Hipótese 3, com as seguintes características:

- Hipótese3a – O porte ou tamanho da empresa impacta negativamente nos níveis de GR de companhias brasileiras e portuguesas;
- Hipótese3b – O crescimento das vendas impacta positivamente nos níveis de GR de companhias brasileiras e portuguesas;
- Hipótese3c – O nível de endividamento impacta positivamente nos níveis de GR de companhias brasileiras e portuguesas;
- Hipótese3d – A negociação de ADRs na NYSE impacta negativamente nos níveis de GR de companhias brasileiras e portuguesas;
- Hipótese3e – O fato da empresa ser auditada por uma *Big Four* impacta negativamente nos níveis de GR de companhias brasileiras e portuguesas.

Para Hair *et al.* (2005), a abordagem positivista centraliza muito os seus estudos no uso de hipóteses de pesquisas para comprovar a veracidade das afirmações teóricas testadas empiricamente por meio de evidências encontradas. Dessa forma, pode-se afirmar que:

- (a) Se H1 não for rejeitada, ficará entendido que o processo de convergência das BRGAAPs e PORGAAPs às normas internacionais de contabilidade (IAS/

IFRS), não impacta negativamente na qualidade da informação contábil por meio do aumento dos níveis de GR apresentados pelas companhias brasileiras e portuguesas.

- (b) Se H2 não for rejeitada, poderá ser concluído que o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS) impacta da mesma forma na qualidade de informação contábil em ambos os países, por se caracterizarem como países com menor proteção legal aos investidores e com sistema legal baseado em normas e na adoção de um conjunto de normas baseado em princípios pode levar a um aumento nos níveis de GR divulgado pelas empresas.
- (c) E, finalmente, ao não se rejeitar a H3, ficará demonstrado que outros fatores, além do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade, podem impactar os níveis de GR. Dessa maneira, a verificação desses fatores é importante para que os resultados encontrados não sejam distorcidos a partir da realidade dos fatos observados.

Desse modo, espera-se comparar os níveis de gerenciamento de resultado do presente estudo com as previsões resultantes do trabalho de Barth *et al.* (2008), conforme o Quadro 2.

ANÁLISE E DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

A Tabela 1 descreve a estatística descritiva das variáveis de teste e de controle das empresas brasileiras e portuguesas. Ressalta-se que, para as empresas brasileiras, foram observados os dados referentes ao período pré-convergência (2005 e 2007) e pós-convergência (2009 e 2011), reunindo um total de 572 observações. Por outro lado, para as empresas portuguesas, foram reunidas 120 observações, divididas entre os períodos de pré-convergência (2002 e 2004) e pós-convergência (2006 e 2008).

Pode-se visualizar, na Tabela 1, que as variáveis de teste e de controle apresentam todas as variações na média e no desvio-padrão, com exceção da variável XLIST para as empresas brasileiras. Com objetivo de atestar a significância estatística dessas variações nas médias, realizou-se o teste de diferença de médias das variáveis de teste e de controle, constatando

significância estatística na variação das médias entre os períodos 1 e 2 para todas as variáveis, com exceção para as variáveis ACC e CF (empresas brasileiras) e as variáveis CF e GROWTH (empresas portuguesas), pois apresentaram valores não significativos ($p > 0,05$).

Percebe-se que as variáveis SIZE e LEV apresentaram, nos dois períodos analisados, maiores coeficientes nas medidas de dispersão e de tendência central em relação às demais variáveis. O que demonstra maior dispersão nos dados observados para as duas variáveis. O comportamento das variáveis para cada um dos países é completamente distinto, podendo-se observar que a variável ΔNI apresentou uma redução na média e no desvio-padrão para as companhias brasileiras de um período para outro. Resultado distinto foi encontrado nas companhias portuguesas, que sinalizam aumento da média e redução do desvio-padrão, o que infere aumentos sem grandes intervalos dos lucros no período de pós-convergência.

Os resultados da estatística descritiva não garantem a existência de mudança nos níveis de gerenciamento de resultados entre os períodos analisados. No entanto, é importante ressaltar que a análise dessas variáveis deve ser tratada com cautela, uma vez que não se encontram controladas por fatores externos, ou seja, pelas variáveis de controle.

NÍVEL DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS (GR) NO PERÍODO PRÉ E PÓS-CONVERGÊNCIA

A Tabela 2 apresenta os resultados obtidos nas quatro métricas utilizadas para mensurar os níveis de gerenciamento de resultado nas empresas brasileiras e portuguesas no período pré e pós-convergência às normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB.

A Tabela 2 revela que a variabilidade de mudanças no líquido (ΔNI^*) reduziu-se significativamente – de 0,0047 para 0,0027 – nas empresas brasileiras, o que indica aumento do nível de GR no período pós-convergência às normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB. Para as empresas portuguesas, houve, igualmente, a redução na variabilidade de mudanças no líquido (ΔNI^*), porém, tal redução não foi significativa, o que não permite afirmar que houve aumento do nível de GR após a adoção das normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS).

Quadro 2. Resultado esperado.
Chart 2. Expected outcome.

Medida	Previsão	Referências
EQM (ΔNI^*)	POST > PRE	Barth <i>et al.</i> (2008)
EQM ($\Delta NI^*/CF^*$)	POST > PRE	
Correlação EQM (ACC*) e EQM (CF*)	POST > PRE	
Coefficiente estimado (SPOS)	Negativo	

Tabela 1. Estatística descritiva das variáveis.
Table 1. Descriptive statistics of the variables.

Descrição	Média	Período pré-convergência (1)			Período pós-convergência (2)				
		Desvio-padrão	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo	Média
Painel A – Brasil									
Variáveis de teste	Δ NI	0,088	0,104	-0,380	0,540	0,077	0,084	-0,140	0,410
	Δ CFOp	0,091	0,132	-0,540	0,900	0,072	0,221	-2,440	1,660
	ACC	-0,003	0,109	-0,420	0,590	0,006	0,218	-1,750	2,520
	CF	0,001	0,093	-0,430	0,630	-0,009	0,192	-2,220	1,200
	SPOS	0,039	0,136	-1,130	0,370	0,048	0,111	-0,730	1,150
Variáveis de controle	SIZE	14,614	1,750	9,210	20,060	14,576	1,801	8,900	20,320
	GROWTH	0,115	0,698	-0,970	5,450	0,468	2,109	-0,940	24,410
	LEV	0,990	2,520	-21,010	11,570	2,447	2,752	-4,910	21,300
	DISSUE	0,106	0,952	-0,950	9,670	0,390	1,934	-0,980	20,850
	TURN	0,769	0,543	0,000	3,750	0,778	0,569	0,000	3,850
	CF	0,001	0,093	-0,430	0,630	-0,009	0,192	-2,220	1,200
	AUD	0,748	0,435	0,000	1,000	0,776	0,418	0,000	1,000
	XLIST	0,126	0,332	0,000	1,000	0,126	0,332	0,000	1,000
Painel B – Portugal									
Variáveis de teste	Δ NI	0,027	0,075	-0,170	0,330	0,035	0,064	-0,190	0,200
	Δ CFOp	0,096	0,078	-0,080	0,320	0,097	0,107	-0,210	0,430
	ACC	-0,069	0,090	-0,300	0,140	-0,062	0,119	-0,470	0,290
	CF	0,007	0,083	-0,330	0,190	-0,042	0,195	-1,340	0,110
	SPOS	0,012	0,057	-0,200	0,230	0,038	0,055	-0,200	0,170
Variáveis de controle	SIZE	13,367	1,901	8,740	16,910	13,389	1,867	8,840	17,380
	GROWTH	-0,023	0,194	-0,680	0,570	0,028	0,334	-0,540	1,450
	LEV	3,679	3,113	0,180	17,750	3,131	4,418	-2,300	15,450
	DISSUE	0,007	0,319	-0,600	1,550	0,067	0,458	-0,820	2,670
	TURN	0,845	0,442	0,110	1,820	0,945	0,779	0,100	5,270
	CF	0,007	0,083	-0,330	0,190	-0,042	0,195	-1,340	0,110
	AUD	0,683	0,469	0,000	1,000	0,741	0,442	0,000	1,000
	XLIST	0,033	0,181	0,000	1,000	0,000	0,000	0,000	1,000

Fonte: Dados da pesquisa.

A variabilidade de mudança no lucro líquido (Δ NI*) em relação ao fluxo de caixa operacional (Δ CFOp*) também apresentou redução, mas não significativa para os dois países. Com esse resultado, não é possível concluir que houve aumento no nível de GR no período pós-convergência às normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB. E a correlação entre os *accruals* (ACC*) e o fluxo de caixa (CF*) resultou em valores positivos e não significativos nos períodos analisados, o que difere da pesquisa realizada por Barth *et al.* (2008) e Klann

(2011), que obtiveram valores negativos, sugerindo redução dos níveis de GR de resultado no período pós-convergência, porém, sem significância estatística.

O coeficiente de pequenos resultados líquidos (SPOS) para as empresas brasileiras foi positivo – e não significativo –, de 0,001, indicando que a frequência do resultado líquido positivo pequeno não diminuiu após a adoção das normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS). Ao contrário do verificado nas empresas portuguesas, que apresentaram um

Tabela 2. Comparativo do nível de GR nos períodos pré e pós-convergência.
Table 2. GR level of comparative pre- and post-convergence.

Gerenciamento de resultados		Brasil		Portugal	
Medidas	Previsão	Pós N = 286	Pré N = 286	Pós N = 60	Pré N = 60
Variabilidade de ΔNI^*	PÓS > PRÉ	0,0027*	0,0047*	0,0012	0,0020
Variabilidade de ΔNI^* sobre $\Delta CFOp^*$	PÓS > PRÉ	0,0776	0,4947	0,2553	0,7407
Correlação de ACC* e CF*	PÓS > PRÉ	0,318	0,401	0,722	0,160
Coef. Peq. Res. Líq. Positivos (SPOS*)	Negativo		0,001		-0,382

Nota: (*) Significativamente diferente entre os períodos pré e pós-adoção ao nível de 0,05.
Fonte: Dados da pesquisa.

coeficiente negativo – e não significativo –, de -0.382, conforme observado nos estudos anteriores.

Assim, observam-se resultados diferentes daqueles sugeridos por Barth *et al.* (2008) –os testes para todas as métricas não foram consistentes para confirmar a redução dos níveis de gerenciamento de resultados após a aplicação das normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS). Tal resultado não rejeita nem valida a hipótese 1, que afirma que o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade não aumentam os níveis de GR das companhias brasileiras e portuguesas.

IMPACTO DA ADOÇÃO DAS NORMAS INTERNACIONAIS DE CONTABILIDADE (IAS/IFRS)

O comparativo realizado sobre a influência do processo de convergência contábil nos níveis de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras e portuguesas foi realizado com base na análise do panorama econômico de cada um dos países e suas características (sistema legal, ambiente contábil "normas x princípios", nível de educação na área contábil entre outros aspectos). Pois essas características podem influenciar na qualidade da informação divulgada pelas companhias e, por sua vez, no nível de gerenciamento de resultado verificado.

Nesse sentido, efetuou-se a comparação dos níveis de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras e portuguesas durante o período de pré e pós-convergência às normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB. Com o intuito de verificar qual dos países apresenta maior variação nos níveis de gerenciamento de resultados. De acordo com Klann (2011), com base nesse aspecto, é possível obter informações para compreender como as características dos países podem influenciar o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade.

Dessa forma, se existir maior variação nas empresas brasileiras e portuguesas, como previsto na H3, pode-se concluir que o sistema legal (*Code Law*) e as normas contábeis que no passado recente foram baseadas em normas, e não

em princípios, podem influenciar não somente o processo de convergência ao padrão internacional de contabilidade, bem como a qualidade de informação contábil disponibilizada pelas empresas.

Utilizou-se o teste da razão de variâncias para a análise dos resíduos obtidos pelas equações 1 a 3, comparando-se as métricas entre os países, e não mais entre os períodos. Dessa forma, levou-se em consideração que, quanto maior o intervalo de confiança para o desvio-padrão, maior é considerado o impacto do processo de convergências no nível de gerenciamento de resultados no país.

O primeiro teste da razão da variância foi realizado na métrica de variabilidade no lucro líquido (ΔNI^*). Observou-se uma diferença significativa nos níveis de gerenciamento de resultados entre as empresas, apresentando *p-value* inferior a 0,05. Pode-se afirmar que o processo de convergência impactou de maneira significativa os níveis de gerenciamento de resultados das empresas portuguesas, pois apresentou maior amplitude no intervalo de confiança para o desvio-padrão – de 0,055 para 0,077, em comparação com as empresas brasileiras.

Quanto a métrica de variabilidade no lucro líquido (ΔNI^*) e a variabilidade no fluxo de caixa operacional ($\Delta CFOp^*$), também observou-se uma diferença significativa entre os países, com o *p-value* inferior a 0,05 considerado o impacto nos níveis de GR com a adoção de normas emitidas pelo IASB, mais significativo igualmente para as empresas portuguesas, apresentando maior amplitude no intervalo de confiança para o desvio-padrão de 0,073 a 0,093 em relação às empresas brasileiras.

O teste da razão de variâncias para a terceira métrica de gerenciamento de resultado, do coeficiente de correlação de Spearman (ρ) entre os *accruals* (ACC*) e dos fluxos de caixa (CF*) constatou que existe diferença de fato entre as duas amostras, observando que o impacto nos níveis de gerenciamento de resultados entre as empresas brasileiras e portuguesas é significativo, com *p-value* inferior a 0,05, sendo que as empresas portuguesas apresentaram maior impacto nos níveis de gerenciamento de resultados, devido à adoção do

novo padrão contábil, apresentando significância estatística, com amplitude do intervalo de confiança para o desvio-padrão de 0,080 a 0,101 em comparação às empresas brasileiras. Entretanto, assim como as medidas anteriores, esse resultado indica que o impacto da adoção do padrão internacional do IASB trouxe maior variabilidade nos níveis de gerenciamento de resultados para as empresas portuguesas.

Para melhor compreensão do resultado obtido, levaram-se em considerações alguns estudos que investigam as causas ou determinantes que explicam os diferentes efeitos ocasionados pela mudança de padrões locais aos padrões internacionais em diversos países.

Jeanjean e Stolowy (2008) investigaram o processo de adoção das IFRS na França, no Reino Unido e na Austrália. Os autores identificaram que fatores como sistema legal, importância do mercado de capitais, nível de desenvolvimento econômico e outros fatores podem influenciar o nível de gerenciamento de resultados nos países analisados após a adoção das IAS/IFRS. Ressaltando que países com sistema legal baseado no *Code Law*, como a França, apresentam aumento nos níveis de gerenciamento de resultados no período de pós-convergência, enquanto que, em países com sistema legal baseado na *Common Law*, como o Reino Unido e a Austrália, o nível de gerenciamento se manteve mais estável.

Elbannam (2010) comparou o impacto da adoção das normas internacionais de contabilidade em empresas egípcias nos anos de 1997 e 2006. Os resultados não se mostraram significativos, devido à presença dos seguintes fatores: falta de conformidade entre os preparadores de demonstrações financeiras, mecanismos de obrigatoriedade regulatória impróprios, falta de estrutura contábil no país e treinamento inadequado de profissionais contábeis.

Iatridis e Rouvolis (2010) realizaram a análise do processo de convergência às normas contábeis do IASB nas empresas gregas, identificando indícios de gerenciamento de resultados no período de adoção, 2005. Para os autores, esse fenômeno pode ter sido causado em detrimento dos custos de transição para as IAS/IFRS. Esse custo ocorre devido ao receio das empresas em reduzir os efeitos potenciais relativos à adoção das IAS/IFRS, gerenciando os seus números contábeis. No entanto, os autores verificaram que, no segundo ano da adoção das IAS/IFRS, a natureza e as exigências das normas se tornaram mais claras e o seu processo de adoção ficou mais familiar para os usuários, levando à diminuição dos níveis de gerenciamento de resultados e à melhoria da qualidade da informação contábil.

Os fatores apontados pelas pesquisas aqui apresentadas podem explicar o impacto mais significativo no nível de gerenciamento de resultados nas empresas portuguesas com o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade em relação às empresas brasileiras. Pode-se citar, como primeiro fator, a importância do mercado de capitais, que, em um país do tamanho de Portugal, ainda têm as suas limitações (tamanho, número de empresas cotadas na bolsa e

investimentos realizados, entre outros) comparando-se ao mercado de ações brasileiro. Porém, ambos os países apresentam níveis de proteção legal aos investidores, diferentemente do que ocorre com o Reino Unido, a Austrália e os Estados Unidos.

O sistema legal, neste estudo, não pode ser apontado como fator preponderante para explicar a diferença constatada entre as empresas brasileiras e portuguesas, uma vez que ambos os países são fundamentados no sistema legal *Code Law*, e por isso, necessitam adaptar-se ao princípio da essência sob a forma de princípios, em vez de regras detalhadas. Todavia, é importante lembrar que Portugal, como país membro da União Europeia, adotou as normas emitidas pelo IASB desde 2005, diferentemente do Brasil, que as adotou a partir de 2008. Adicionalmente, Klann (2011) adverte que, dentre os fatores realçados pelos pesquisadores, a importância da profissão e a qualidade da educação contábil podem ser também apontadas como fatores que contribuem para um maior impacto sobre o processo de convergência para os países.

Esses resultados rejeitam, portanto, a hipótese 2, garantindo maior impacto aos níveis de GR para as empresas portuguesas, em comparação com as empresas brasileiras, embora não muito significativo, o que pode ser influência dos fatores aqui discriminados. Contudo, é evidente que a adaptação às normas internacionais de contabilidade vai além do fator tempo, denotando que a necessidade de criação de um ambiente social, econômico, político e jurídico consolidado se torna cada vez mais premente para auxiliar e facilitar a adequação das normas internacionais de contabilidade no meio corporativo e acadêmico.

SÍNTESE DOS RESULTADOS OBTIDOS

A análise dos níveis de gerenciamento de resultados (GR) das empresas brasileiras e portuguesas antes e após o período de convergência às normas internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB foi realizada a partir da estimação de 4 modelos regressivos desenvolvidos por Barth *et al.* (2008).

Inicialmente, foi observada a medida de GR, baseado na variabilidade proporcionada pelos lucros operacionais (ΔNI). Os resultados demonstraram que o período de pós-convergência apresentou menor variabilidade nos lucros em relação ao período de pré-convergência tanto para as companhias brasileiras quanto para as portuguesas, sendo obtida significância estatística somente para as empresas brasileiras. Pode-se afirmar que, no período de pós-convergência, houve a presença de níveis de gerenciamento de resultado maiores em relação ao período de pré-convergência nas empresas brasileiras.

A segunda medida de GR consistiu na análise da variabilidade do lucro líquido (ΔNI) em relação à variabilidade no fluxo de caixa operacional ($\Delta CFOp$). Os resultados dessa medida para ambos os países apresentaram índices menores no período pós-convergência, comparados ao período pré-convergência, porém, não significativos. Com esse resultado, não é possível

afirmar que houve aumento nos níveis de gerenciamento de resultados no período de pós-convergência.

A terceira medida utilizada no modelo de Barth *et al.* (2008) toma como base a técnica estatística de correlação de Spearman (ρ) entre os resíduos verificados no *accruals* (ACC) e no Fluxo de Caixa (CF). Os resultados apresentaram coeficientes positivos para os dois períodos analisados em ambos os países, sendo que as empresas brasileiras obtiveram maior índice no período pré-convergência e significância estatística, diferentemente das empresas portuguesas, que apresentaram maior índice no período pós-convergência, porém, sem significância estatística, podendo-se inferir a redução dos níveis de gerenciamento de resultado para as empresas brasileiras.

No entanto, apesar da diferença observada nos estudos anteriores, o resultado da terceira medida refuta o resultado encontrado na primeira medida de GR, que demonstrou existir possíveis indícios de aumento do nível de gerenciamento de resultado no período pós-convergência para empresas brasileiras. A terceira medida conclui que houve uma redução significativa do nível de gerenciamento de resultado no período de pós-convergência para as empresas brasileiras.

A quarta medida utilizada no modelo de Barth *et al.* (2008) toma como base a variável *dummy* conhecida como Coeficiente de Pequenos Resultados Positivos Futuros (SPOS). Quando a variável *dummy* SPOS resulta em um coeficiente negativo, é um indicativo de prática de GR com maior frequência no período pré-convergência em relação ao período de pós-convergência.

Nesse sentido, os resultados obtidos com as empresas brasileiras contrariam os achados de Barth *et al.* (2008) e Klann (2011), pois obtiveram um coeficiente positivo, o que indica maior prática de GR no período pós-convergência em relação ao período pré-convergência. Porém, o resultado mostrou-se não significativo, o que refuta tal afirmação. As empresas portuguesas encontraram resultados semelhantes aos achados dos pesquisadores, um coeficiente negativo e não significativo, o que não permite confirmar os resultados encontrados.

Desse modo, das quatro medidas utilizadas na mensuração do nível de gerenciamento de resultados para empresas brasileiras, somente duas (Δ NI e a Correlação ACC e CF) apresentaram significância estatística quando realizado o teste de razão das variâncias entre os períodos. Por outro lado, as companhias portuguesas não obtiveram significância estatística em nenhuma das medidas de GR utilizadas no estudo.

GR VERSUS CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS

Além da mensuração dos níveis de GR e da análise da significância estatística dos índices encontrados nos períodos pós e pré-convergência, foi realizada a análise de correlação entre as métricas utilizadas para a mensuração dos níveis de GR das empresas e as características das empresas, tais como tamanho da empresa (SIZE), crescimento das vendas (GROWTH), nível de endividamento (LEV), negociação de títulos e ações na bolsa de valores nos Estados Unidos da América (XLIST) e a emissão de relatório de auditoria independente (AUD) a partir do software SPSS® 21.0.

Seguem, dessa maneira, os resultados obtidos na análise de correlação entre essas variáveis para empresas brasileiras e portuguesas no período pré e pós-convergência, discriminados na Tabela 3.

A Tabela 3 demonstra que algumas relações estabelecidas teoricamente pelas pesquisas não apresentaram a relação esperada com os resíduos das métricas de GR (RES_NI; RESCF; RESNI_CFO; RES_ACC e RES_CF) utilizadas no presente estudo.

Dentre as relações observadas, têm-se como destaque a relação verificada entre os níveis de GR e o tamanho da empresa, sendo observada a relação esperada para as empresas portuguesas, nos dois períodos analisados, diferentemente do observado para as empresas brasileiras. Ou seja, o tamanho da empresa pode de fato influenciar na prática de manipulação de resultados contábeis, presumindo-se que empresas menores têm maior probabilidade de efetuarem tais práticas, por não terem obrigatoriedade de apresentar as suas informações ao

Tabela 3. Relação dos níveis de GR versus características das empresas no período pré/pós-convergência.

Table 3. Relative levels of GR versus characteristics of companies in the before /after-convergence period.

Variáveis	Relação esperada	Empresas brasileiras		Empresas portuguesas	
		Pré-convergência	Pós-convergência	Pré-convergência	Pós-convergência
Tamanho ($SIZE_{it}$)	Negativa	Positiva	Positiva	Negativa	Negativa
Crescimento das vendas ($GRONTH_{it}$)	Positiva	Positiva	-	Negativa	-
Alavancagem (LEV_{it})	Positiva	Negativa	Negativa	Negativa	Negativa
Auditoria (AUD_{it})	Negativa	Negativa	Negativa	-	Negativa
Negociação de ações em bolsa de valores na NYSE/EUA ($XLIST_{it}$)	Negativa	Negativa	Positiva	Positiva	Positiva

Fonte: Dados da pesquisa (2012).

mercado em relação às empresas de grande porte, o que pode influenciar as oportunidades para o GR (Barth *et al.*, 2008).

O crescimento de vendas não apresentou relação com todas as métricas utilizadas no estudo, no entanto, as empresas brasileiras apresentaram resultados semelhantes aos estudos de Lang *et al.* (2006). Ou seja, a constatação da associação entre o crescimento das vendas e aumento dos resultados, pode estar relacionada com a maior ou menor utilização de *accrual* explicando assim a prática de GR. Para Lang *et al.* (2006), o crescimento das vendas pode ser relacionado a busca de capital por parte das empresas, o que provoca possíveis efeitos na informação contábil disponibilizada. A variável alavancagem que também exerce influência sobre o processo de captação de capital para as empresas, não apresentou a relação esperada com as métricas utilizadas, observando uma relação negativa com as métricas utilizadas, e podendo-se inferir que o aumento na alavancagem proporcionaria uma diminuição nos níveis de GR.

A variável auditoria (AUD) apresentou, em quase todos os períodos, o comportamento esperado nos períodos analisados com relação às métricas utilizadas para mensuração dos GR, constatando-se que o fato de que, se a empresa for auditada por uma *Big Four* em auditoria, haveria menor possibilidade para as empresas gerenciarem seus resultados, em razão da maior qualidade dos serviços e das exigências quanto à transparência nos relatórios financeiros (Barth *et al.*, 2008).

Finalmente, com relação ao fato de a empresa negociar ações ou títulos na bolsa de valores dos EUA/NYSE, obteve-se somente a relação esperada no primeiro período analisado para as empresas brasileiras, diferentemente do verificado no segundo período – e em ambos períodos, no caso das empresas portuguesas –, constatando-se que o fato de as empresas negociarem na NYSE não é garantia do não uso de práticas de manipulação de resultados contábeis. De forma geral, as variáveis de controle apresentam relações significativas com as métricas de GR utilizadas no presente estudo. Embora alguns fatores podem não ser determinantes a ponto de impactar os níveis de GR, a hipótese 3 não é rejeitada na sua totalidade, uma vez que variáveis como AUD e EUA/NY podem de fato influenciar no processo de convergência às normas internacionais de contabilidade, podendo impactar os níveis de GR.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo objetivou analisar o efeito do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade sobre os níveis de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras e portuguesas. Para tal fez-se uso do modelo adaptado de Barth *et al.* (2008), composto por quatro medidas para estimação dos níveis do GR.

Embora os países analisados tenham implementado as normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS) com objetivo de auferir maior qualidade e confiança aos demonstrativos

financeiros e evitar escolhas contábeis (GR) que possam alterar de certa forma os resultados disponibilizados pelas empresas. O modelo utilizado não obteve resultados estatísticos significativos a fim de conferir tais mudanças, especialmente no período pós-convergência as normas internacionais de contabilidade.

Dentre as quatro medidas de gerenciamento de resultado utilizadas no estudo, constatou-se que, para as empresas brasileiras, as três primeiras medidas de gerenciamento apresentaram resultados similares, quando comparados os períodos pré e pós-convergência, diferentemente do observado nas empresas portuguesas, que apresentaram resultados distintos entre os períodos analisados. Como os países analisados são baseados no sistema *Code Law* e, no passado, as normas e regulamentos contábeis eram fundamentados em normas, e não em princípios, infere-se que esses componentes podem influenciar todo o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade. Apesar disso, as empresas portuguesas apresentaram maior impacto na adoção das normas internacionais de contabilidade em relação às empresas brasileiras.

Inúmeros são os fatores apontados na literatura que explicam os diferentes impactos proporcionados pela adoção das normas internacionais de contabilidade em diferentes regiões ou países. Dentre os fatores apontados, cabe destacar o sistema legal do país, o desenvolvimento econômico e político do país, a importância do mercado de capitais, o nível de educação contábil.

Todavia, é importante lembrar que Portugal, como país membro da União Europeia, adotou as normas emitidas pelo IASB desde 2005, diferentemente do Brasil, que veio somente a adotá-las a partir de 2008. Desse modo, ainda é cedo para se observar grandes avanços na melhoria e na qualidade das informações contábeis disponibilizadas pelas empresas brasileiras e portuguesas. Dessa forma, conclui-se que o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade para ambos os países não depende somente da mudança do padrão local para o internacional. Faz-se necessária a construção de bases sociais, legais, econômicas e infraestrutura político-jurídico capacitados a auxiliar os preparadores, pesquisadores, estudantes e demais interessados na compreensão das normas emitidas pelo IASB, não se esquecendo da criação de políticas de proteção ao investimento público e privado para o mercado de ações, garantindo aos investidores a atuação do mercado por meio do uso de boas práticas de governança corporativa, objetivando sempre a melhoria continuada na qualidade da educação contábil.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, J.E.F. de. 2010. *Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos*. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 188 p.
- ANTUNES, G.A.; MENDONÇA, M.M. 2007. *Governança Corporativa e Qualidade da Contabilidade: Uma investigação utilizando*

- empresas brasileiras que aderiram ou não aos níveis diferenciados da Bovespa. In: Congresso ENANPAD, 31, Rio de Janeiro, 2007. *Anais...* 31:1-16.
- BARTH, M.E.; LANDSMAN, W.R.; LANG, M.H. 2008. International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3):467-498. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- BALL, R.; ROBIN, A.; WU, J.S. 2003. Incentives versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries. *Journal of Accounting and Economics*, 36(1-3):235-270. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.10.003>
- BURGSTAHLER, D.C.; HAIL, L.; LEUZ, C. 2006. The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms. *The Accounting Review*, 81(5):983-1016. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.983>
- COELHO, A.C.D.; LOPES, A.B. 2007. 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*, 11(n. esp. 2):121-144. <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552007000600007>
- COHEN, D.A.; DEY, A.; LYS, T.Z. 2008. Real and accrual-based earnings management in the pre- and post-Sarbanes-Oxley periods. *The Accounting Review*, 83(3):757-787. <http://dx.doi.org/10.2308/accr.2008.83.3.757>
- CORRAR, L.J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J.M.; RODRIGUES, A. 2009. *Análise multivariada para os cursos de administração, ciências contábeis e economia. Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras - FIPECAFI*. São Paulo, Atlas.
- CHEN, J.J.; ZHANG, H.T. 2010. The impact of regulatory enforcement and audit upon IFRS compliance: Evidence from China. *European Accounting Review*, 19(4):665-692. <http://dx.doi.org/10.1080/09638180903384684>
- CHRISTENSEN, H.B.; LEE, E.; WALKER, M. 2008. Incentives or standards: what determines accounting quality changes around IFRS adoption? AAA, March, 2008. Financial Accounting and Reporting Section (FARS) Paper. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=1013054>. Acesso em: 12/05/2012.
- DECHOW, P.M.; SKINNER, D.J. 2000. Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 14(2):235-250. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.2000.14.2.235>
- DECHOW, P.M.; SCHRAND, C.M. 2004. *Earnings quality*. The Research Foundation of CFA Institute, USA, 160 p.
- ECKEL, N. 1981. The income Smoothing Hypothesis Revisited. *ABACUS*, 17(1):28-40. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6281.1981.tb00099.x>
- ELBANNAN, M.A. 2010. Accounting and stock market effects of international accounting standards adoption in an emerging economy. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 20 apr., p. 204-207.
- FERNANDES, P.F.M. 2007. *O impacto da entrada em vigor das IFRS na gestão de resultados: a experiência ibérica*. Porto, Portugal. Dissertação de Mestrado. Universidade do Porto, 139 p.
- FERREIRA, J.S.W. 1997. *Os contrastes da mundialização: A economia como instrumento de poder em um sistema internacional excludente*. São Paulo, SP. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo, 194 p.
- GABRIEL, F.; SILVEIRA, A.D.M. da. 2011. Qualidade da informação contábil e análise de sua relação com a estrutura de governança corporativa das firmas no Brasil. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 11, São Paulo, 2011. *Anais...* São Paulo, USP. [CD-ROM].
- GONTCHAROV, I.; ZIMMERMANN, J. 2006. Do accounting standards influence the level of earnings management? Evidence from Germany. Bremen, Working Paper, December, p. 1-28. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=386521>. Acesso em: 17/06/2012.
- GORDON, M.J. 1966. Discussion of the Effects of Alternative Accounting Rules for Nonsubsidiary Investments. Empirical Research in Accounting: Selected Studies. *Journal of Accounting Research*, 4:220-223. <http://dx.doi.org/10.2307/2490183>
- HAIR Jr., J.F.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L.; BLACK, W.C. 2005. *Análise multivariada de dados*. 5ª ed., Porto Alegre, Bookman, 593 p.
- HEALY, P.M. 1985. The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3):85-107. [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- HEALY, P.M.; WAHLEN, J.M. 1999. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4):365-383. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- IATRIDIS, G. 2010. International financial reporting standards and the quality of financial statement information. *International Review of Financial Analysis*, 19(3):193-204. <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2010.02.004>
- IATRIDIS, G.; ROUVOLIS, S. 2010. The post-adoption effects of the implementation of international financial reporting standards in Greece. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 19(1):55-65. <http://dx.doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2009.12.004>
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB). 2010. Standards (IFRSs). Disponível em: <http://www.iasb.org/IFRSs/IFRS.htm>. Acesso em: 12/03/2012.
- JEANJEAN, T.; STOLOWY, H. 2008. Do accounting matters? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6):480-494. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008>
- KLANN, R.C. 2011. *Gerenciamento de Resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS*. Blumenau, SC. Tese de Doutorado. Universidade Regional de Blumenau, 371 p.
- LANG, M.; RAEDY, J.; WILSON, W. 2006. Earnings Management and Cross Listing: Are Reconciled Earnings Comparable to US Earnings? *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2):255-283. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.04.005>
- LEE, T.A. 2006. *Financial reporting & corporate governance*. England, John Wiley, 308 p.
- LEMES, S.; CARVALHO, L.N.G. 2008. Comparabilidade entre o resulta em BR GAAP e U.S. GAAP: evidências das companhias brasileiras listadas nas bolsas norte-americanas. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 20(50):25-45. <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772009000200003>

- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P.D. 2003. Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3):505-528. [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- LEUZ, C.; VERRECCHIA, R.E. 2000. The Economic Consequences of Increased Disclosure. *Journal of Accounting Research*, 38:91-124. <http://dx.doi.org/10.2307/2672910>
- LOPES, A.B.; MARTINS, E. 2007. *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*. São Paulo, Atlas, 196 p.
- LOPES, A.B. 2008. *The relation between firm-specific corporate governance, cross-listing and the informativeness accounting numbers in Brazil*. Manchester, United Kingdom. Doctor Thesis. University of Manchester, 184 p.
- MARTINEZ, A.L. 2001. *Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras*. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 154 p.
- NARDI, P.C.C.; SILVA, R.L.M. da; NAKAO, S.H.; VALLE, M.R. do. 2009. A relação entre gerenciamento de resultados contábeis e o custo de capital das companhias abertas brasileiras. *Revista Universo Contábil*, 5(4):6-26. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2009428>
- PAANANEN, M.; LIN, H. 2009. The development of accounting quality of IAS and IFRS over time: the case of Germany. *Journal of International Accounting Research*, 8(1):31-55. <http://dx.doi.org/10.2308/jiar.2009.8.1.31>
- PAULO, E.; CAVALCANTE, P.R.N.; MELO, I.I.S.L. 2012. Qualidade das informações contábeis na oferta pública de ações e debêntures pelas companhias abertas brasileiras. *BBR – Brazilian Business Review*, 9(1):1- 26. <http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2012.9.1.1>
- PAULO, E.; MARTINS, E.; CORRAR, L.J. 2007. Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *Revista de Administração Contemporânea*, 47(1):46-59. <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-75902007000100005>
- RICHARDSON, S.A.; SLOAN, R.G.; SOLIMAN, M.T.; TUNA, A.I. 2001. *Information in Accruals about the Quality of Earnings*. Working Paper. University of Michigan, July, 52 p. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.278308>
- RODRIGUES, A. 2007. Gerenciamento dos resultados contábeis através de receitas e Despesas não-operacionais: estudo empírico das companhias "Nível 1" – Bovespa. *Revista Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 2(1):1-14.
- SCOTT, W.R. 2003. *Financial accounting theory*. 3ª ed., Toronto, Prentice Hall, 509 p.
- SCHIPPER, K. 2003. Principles-based accounting standards. *Accounting Horizons*, 17(1):61-72. <http://dx.doi.org/10.2308/acch.2003.17.1.61>
- SCHROEDER, R.G.; CLARK, M.; CATHEY, J. 2001. *Financial accounting theory and analysis*. 7ª ed., New York, John Wiley Et Sons, 672 p.
- SHLEIFER, A.; VISHNY, R. 1997. A survey of corporate governance. *Journal of Finance*, 52(2):737-783. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x>
- SLOAN, R.G. 2001. Financial accounting and corporate governance: a discussion. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3):335-347. [http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00039-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00039-8)
- SOUTES, D.O.; LIMA, S.C. 2012. Análise da qualidade do lucro. In: A.B. LOPES (org.), *Contabilidade e Finanças no Brasil: estudos em homenagem ao professor Eliseu Martins*. 1ª. ed., São Paulo, Atlas, vol. 1., p. 59-99.
- TEOH, S.H.; WONG, T.J.; RAO, G.R. 1998. Are accruals during initial public offerings opportunistic? *Review of Accounting Studies*, 3(1-2):175-208. <http://dx.doi.org/10.1023/A:1009688619882>
- TUKAMOTO, Y.S. 2004. *Contribuição ao estudo do "gerenciamento" de resultados – uma comparação entre as companhias abertas brasileiras emissoras de ADRs e não emissoras de ADRs*. São Paulo, SP. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo, 132 p.
- VAN TENDELOO, B.; VANSTRAELEN, A. 2005. Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1):155-180. <http://dx.doi.org/10.1080/0963818042000338988>

Submitted on April 7, 2014

Accepted on August 20, 2015

PEDRO YLUNGA COSTA DA SILVA

PricewaterhouseCoopers (Angola), Limitada
Edifício Presidente, Largo 17 de Setembro, 3, Luanda,
República de Angola

MARCOS WAGNER DA FONSECA

Universidade Federal do Paraná
Av. Prefeito Lothário Meissner, 632, 80210-070, Curitiba, PR,
Brasil