

CONVERGÊNCIA AO PADRÃO IFRS E SUAVIZAÇÃO DE RESULTADOS EM EMPRESAS DE ENERGIA ELÉTRICA

CONVERGENCE TO IFRS STANDARD AND SMOOTHING RESULTS IN ELECTRIC POWER COMPANIES

JOSIMAR PIRES DA SILVA¹

Universidade de Brasília
josimarctb@gmail.com

TIAGO JOSÉ GONZAGA BORGES¹

Universidade de Brasília
tiagoborges32@gmail.com

RODRIGO DE SOUZA GONÇALVES¹

Universidade de Brasília
roadgoncalves@gmail.com

DAVID VICTOR ROCHA DO NASCIMENTO¹

Universidade de Brasília
davidvictorrocha@gmail.com

RESUMO

O objetivo da pesquisa é o de analisar se houve um aumento no nível de gerenciamento de resultados (GR) pelo método *income smoothing* nas companhias do subsetor de energia elétrica listadas na B3 com a adoção das normas contábeis do IASB. A referida proposta é oportuna, uma vez que, em razão da maior flexibilidade das normas, há possibilidade de maior GR. Por outro lado, trata-se de subsetor fortemente regulamentado, instigando, por seu turno, se esse fator poderia inibir tais práticas. Foram analisadas as demonstrações financeiras de 2003 a 2007 como pré-convergência e de 2010 a 2014 como pós-convergência. Como *proxy* de GR, foi considerada a variância dos resíduos da equação proposta por Chen *et al.* (2010) e Barth *et al.* (2008), com adaptações, em que uma menor variabilidade no lucro líquido é vista como prática de maior suavização de resultados e maior GR. Os achados da pesquisa evidenciam uma redução no nível de *income smoothing* a partir da adoção das IFRS (International Financial Reporting Standards). Com efeito, as conclusões permitem inferir que a adoção dessas normas nas empresas do referido subsetor pode melhorar a qualidade da informação contábil e, por conseguinte, reduzir os níveis de gerenciamento de resultados, principalmente pela exigência de maior evidência e qualidade dos relatórios contábeis, o que corrobora os resultados das pesquisas de Barth *et al.* (2008), Iatridis (2010) e Chen *et al.* (2010).

Palavras-chave: suavização de resultados, setor elétrico, normas internacionais.

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze if there has been an increase in earnings management level (GR) using the income smoothing method in the electricity sector companies listed on the B3 with the adoption of the accounting standards of the IASB. The proposal is timely, since, due to the greater flexibility of the rules, there is the possibility of a greater GR. On the other hand, it is a heavily regulated industry, prompting, in turn, the possibility of this factor inhibiting such practices. Were analyzed the financial statements from 2003 to 2007 as the pre-convergence period, and 2010 to 2014 as the post-convergence period. As GR proxy, the variance of waste equation proposed by Chen *et al.* (2010) and Barth *et al.* (2008) was considered, with

¹ Universidade de Brasília. Campus Darcy Ribeiro, Prédio da FACE, Asa Norte, 70910-900, Brasília, DF, Brasil.

adaptations, where a smaller variability in net profit is seen as practice for greater smoothing results and higher GR. The research findings show a reduction in the level of income smoothing after the adoption of IFRS (International Financial Reporting Standards). In fact, the findings indicate that the adoption of international standards for companies in that sector can improve the quality of accounting information and therefore reduce the earnings management levels, mainly due to the demand for greater disclosure and quality of financial reporting, corroborating with the results of the researches of Barth *et al.*, (2008), Iatridis (2010) and Chen *et al.* (2010).

Keywords: income smoothing, electricity sector, international standards.

INTRODUÇÃO

A inter-relação entre os mercados financeiros de diversos países motiva a criação de um canal de comunicação que possibilite, por meio de uma linguagem única, o entendimento dos seus usuários em relação aos negócios. O esforço em promover o aprimoramento dessa linguagem tem se traduzido no processo de convergência das normas internacionais de contabilidade, cuja adesão tem ocorrido em muitos países. Nesse sentido, o IASB – *International Accounting Standards Board* –, principal representante desse processo, emite normas que primam por questões voltadas a aceitação, compreensibilidade e exequibilidade dos seus pronunciamentos em nível global, refletido, entre outros meios, pelo processo de elaboração dos referidos pronunciamentos.

No Brasil, a perspectiva de convergência às normas do IASB iniciou com a criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) pela Resolução CFC nº 1.055/2005, que tem, entre seus objetivos, o de elaborar pronunciamentos técnicos, em linha com as normas internacionais de contabilidade, adaptadas ao contexto brasileiro. Esse processo tomou corpo com a criação do Comitê Gestor da Convergência pela Resolução CFC nº 1.103/2007, tendo cujo objetivo é identificar e monitorar as ações a serem implantadas para viabilizar a convergência das normas contábeis e de auditoria, e com a emissão das Leis 11.638/2007 e 11.941/2009, as quais modificaram alguns aspectos da Lei 6.404/1976 (Lei das Sociedades por Ações). Esse processo foi complementado pela criação da Fundação de Apoio ao CPC (FACPC), em 2011, e pela publicação da Lei nº 12.973/2014.

Por conseguinte, o processo de convergência impulsionou a realização de diversas pesquisas quanto ao impacto da adoção das IFRS (*International Financial Reporting Standards*) nos relatórios financeiros das organizações, em diversos países. Destaque-se que os pronunciamentos internacionais de contabilidade têm elevado grau de subjetividade (Iudícibus e Lisboa, 2007), a exemplo da IFRS 1, além de procedimentos obrigatórios, elenca práticas que ainda não são exigidas, o que permite a ação discricionária do profissional contábil (Silva e Nakao, 2011).

Sob a esteira dessas evidências, abre-se espaço para eventuais práticas oportunistas, haja vista que, em determinados momentos, a discricionariedade e a subjetividade podem influenciar a conduta do gestor de uma empresa. Logo, o gerenciamento de resultados (GR) foi objeto de estudos de vários pesquisadores: Barth *et al.* (2008) mostraram indícios de que a adoção voluntária das normas está associada a menores níveis de GR; Leuz *et al.* (2003) constataram que países com sistema jurídico oriundo do *code law* possuem maiores níveis de GR; Iatridis (2010) verificou que adoção das IFRS reduzia o escopo de GR em função de informações de maior qualidade; Chen *et al.* (2010) encontraram indícios de que a maior qualidade das informações contábeis estava alinhada à redução dos níveis de GR; Jeanjean e Stolowy (2008) não encontraram efeitos significativos de gerenciamento em empresas do Reino Unido e da Austrália.

Diante de tais resultados, Klann e Beuren (2012) afirmam que estudos apontam que a adoção de um conjunto de padrões baseados em princípios aumenta o GR, ao passo que Barth *et al.* (2008) e Chen *et al.* (2010) afirmam que a adoção de um padrão contábil baseado em princípios aumenta a qualidade da informação contábil e diminui o GR. Ao considerar que o Brasil é um país cujo sistema jurídico está fundamentado no *code law* cujas pesquisas apontam uma maior tendência à existência de GR, buscou-se um subsetor representativo da economia brasileira que possuísse características peculiares de regulamentação, em princípio antagônicas à suavização do lucro, que é o setor elétrico.

Segundo a ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica, 2014), o subsetor elétrico, no Brasil, possui uma rede de geração de energia pulverizada, com 2.661 empreendimentos geradores, com uma potência instalada na ordem de 118.886.137 (kW). Fatores como esses evidenciam a dimensão e a importância desse subsetor para o país, em que, apesar de sua pulverização, há atuação das empresas, na maioria dos casos, na forma de monopólio natural.

A verificação da importância do subsetor, frente a seu papel de destaque na economia do país, produzindo um insumo primordial na cadeia produtiva, está acompanhada de aspectos

relacionados à regulação das suas práticas contábeis, para se evitar surpresas quanto à saúde financeira das empresas do setor e, conseqüentemente, a interrupção no fornecimento desse insumo. A ANACE (Associação Nacional de Consumidores de Energia, 2014) considera que o subsetor elétrico no Brasil possui ampla regulamentação por meio de vários órgãos, quais sejam: CNPE (Conselho Nacional de Política Energética), MME (Ministério de Minas e Energia), CMSE (Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico), ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica), ONS (Operador Nacional do Sistema), CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica) e Eletrobras, essa na função de *holding* das empresas estatais. Outra questão a ser analisada é a criação da Lei nº 12.783/2013, que dispôs que as empresas geradoras e transmissoras de energia renovariam, de forma antecipada, os seus contratos de concessão, o que permite à ANEEL regular os preços praticados. Esse contexto corrobora a concepção de que o referido setor possui uma regulação presente e atuante.

Ao se considerar o cenário de regulação do setor elétrico, o processo de convergência das normas internacionais de contabilidade e uma possível abertura para a *income smoothing* (suavização de resultados), elaborou-se a seguinte questão de pesquisa: a adoção das normas internacionais de contabilidade implica práticas que conduzem a uma maior suavização de resultados no subsetor de energia elétrica da B3?

Como objetivo, busca-se analisar se houve aumento no nível de suavização de resultados nas companhias do subsetor de energia elétrica listadas na B3 com a adoção das normas contábeis do IASB, o que permitiria evidenciar se a flexibilidade das normas internacionais levou os gestores das empresas do setor a exercerem um comportamento oportunista (Watts e Zimmerman, 1990; Baptista, 2009; Martinez, 2013).

A dicotomia entre uma possível abertura para práticas oportunistas, em função da convergência às normas internacionais, em face de maior regulação do subsetor elétrico, instiga a investigação acerca da ocorrência de práticas de GR para verificar se o segmento de energia elétrica está propenso a essas. Com efeito, não foram identificadas pesquisas anteriores que buscaram analisar o GR nas companhias de energia elétrica sob a perspectiva pré-norma (2003-2007) e pós-norma (2010-2014), a fim de verificar os seus aspectos evolutivos.

Se, por um lado, os efeitos do processo regulatório sobre os procedimentos contábeis ocasionam incentivos para que gestores adotem práticas para atender às demandas informacionais dos reguladores (Watts e Zimmerman, 1990), por outro, a capacidade dos *insiders* em obter vantagens privadas de controle é limitada por sistemas legais que buscam proteger os direitos de investidores externos, por meio de instrumentos regulatórios, que deveriam resultar em menor GR.

Os resultados empíricos acerca do efeito da adoção das normas internacionais pelas empresas brasileiras ainda são controversos, o que, segundo Martinez (2013), induz à necessidade de se investigar a propensão, ou não, dos gestores, a partir

desse marco, de praticarem maior GR (Baptista, 2009) ou, pelo contrário, de produzirem relatórios de maior *value relevance*.

É especialmente útil a análise desse subsetor, como essa que se pretende realizar, em razão de se perceber a tendência dos *accruals* discricionários (AD) em momentos distintos acerca do reconhecimento e da mensuração dos eventos contábeis, já que não se analisam os níveis de suavização de resultados (AD) de forma comparada entre setores de maior ou menor regulação, a exemplo de estudos anteriores (Baioco *et al.*, 2013; Pelucio-Grecco *et al.*, 2016), mas se busca comparar as práticas empresariais em momentos distintos, antes e após a convergência.

A análise pretendida neste estudo lança luz à necessidade de maior monitoramento de empresas que pertencem a um setor, em tese, cujo ambiente é de maior monitoramento e cujo controle é predominantemente estatal, o que contribui para identificar o comportamento do gestor ao utilizar normas contábeis de maior discricionariedade para o alcance de maior GR. Portanto os resultados e as análises aqui pretendidos podem contribuir para a atuação de órgãos responsáveis pelo monitoramento do referido setor, tais como ANEEL e SEST/MP (Secretaria de Coordenação e Governança das Empresas Estatais do Ministério do Planejamento).

Esta pesquisa poderá contribuir para o adensamento da literatura sobre convergência de normas internacionais de contabilidade e GR na medida em que estudos anteriores se embasaram em perspectivas diferentes da abordagem ora trabalhada, visto que, em sua maioria, verificaram: se a adoção das normas internacionais, por meio da imposição de norma, estava associada à redução de práticas de GR (v.g. Zegal *et al.*, 2011); se países *code law* – com baixa proteção aos direitos dos investidores – teriam maiores indícios de GR (v.g. Leuz *et al.*, 2003); se a adoção de normas internacionais do IASB tem influenciado nos níveis de GR de empresas em diferentes localidades (v.g. Yoon, 2007; Jeanjean e Stolowy, 2008; Barth *et al.*, 2008); e se a influência do processo de convergência às normas internacionais alterou o nível de GR em empresas brasileiras e inglesas (Klann e Beuren, 2012).

A abordagem desta pesquisa é relevante porque a referência adotada para a comparação dos AD é com empresas de um mesmo setor e, portanto, sob a ótica contábil, o marco que induz à mudança no padrão de reporte é a adoção das normas internacionais. Ademais, a pesquisa poderá fornecer evidências para pesquisadores, formuladores de padrões, investidores e demais usuários que reforcem a sua compreensão a respeito do processo de convergência e de seu impacto sobre a qualidade da informação contábil.

Este trabalho está dividido em cinco partes, contando com esta introdução. Na segunda parte, apresenta-se o referencial teórico que respalda o desenvolvimento lógico desta pesquisa. Na terceira parte, apresenta-se a metodologia adotada para a obtenção dos resultados. Na quarta parte, expõem-se os resultados obtidos, buscando relacioná-los com a literatura. Por fim, na quinta parte, apresentam-se as conclusões obtidas.

REFERENCIAL TEÓRICO

O GR ocorre quando os gestores usam o julgamento nos relatórios financeiros e na estruturação de transações para alterar as informações reportadas, com a finalidade de enganar algumas partes interessadas acerca do desempenho econômico subjacente da empresa ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contábeis (Healy e Wahlen, 1999).

A literatura sobre GR tem início com os modelos de Healy (1985) e DeAngelo (1986), que utilizaram medidas que identificavam *accruals* totais e sua variação. Desde então, os estudos subsequentes buscam identificar e estimar os *accruals* específicos, a exemplo de McNichols e Wilson (1988), Moyer (1990) e Petroni (1992). Há estudos, também, que examinam o comportamento dos *accruals* das empresas sujeitas a regulamentação, a exemplo de Dechow *et al.* (1995), e a identificação de modelos que avaliam o comportamento de empresas considerando-se o setor, como é o caso do estudo de Dechow e Sloan (1991).

Segundo Healy e Wahlen (1999), a ocorrência de GR deve-se aos incentivos que o gestor possui para sua realização, tais como as expectativas e a avaliação do mercado de capitais, os contratos escritos em termos de números contábeis (*covenants*) e a regulamentação. Quanto aos incentivos relacionados às expectativas de mercado, as empresas gerenciam lucros para atender às previsões dos analistas, de modo que os gestores atuam no sentido de elevar os lucros para evitar divulgar resultados menores que os das expectativas dos analistas (Burgstahler e Eames, 1998).

De outro modo, as empresas têm incentivos a relatar lucros anormais positivos antes das ofertas sazonais de capital (Teoh *et al.*, 1998), ofertas públicas de aquisições de ações iniciais e aquisições financiadas por ações (Erickson e Wang, 1999), com a finalidade de elevar o preço dos títulos. Assim, considerando-se o uso de informações contábeis por investidores e analistas financeiros, poderá haver um incentivo para que os gestores manipulem ganhos na tentativa de influenciar o desempenho do preço de ações de curto prazo (Healy e Wahlen, 1999).

Por outro lado, os planos de bônus podem afetar o investimento real e as decisões de financiamento da empresa, visto que estão ligados aos lucros anuais, o que possibilita aos gestores recusar projetos com VPL positivos de longo prazo e levar à aceitação de projetos com VPL negativos, os quais impõem despesas somente após a saída do gestor (Smith e Watts, 1982), em decorrência de incentivos aos executivos a se concentrarem no desempenho de curto prazo, devido aos princípios contábeis geralmente aceitos (*Generally Accepted Accounting Principle* – GAAP) nem sempre refletirem mudanças no valor da empresa em tempo hábil (Dechow e Sloan, 1991).

Segundo Scott (2009), há quatro diferentes modalidades de GR: a suavização de resultados (*income smoothing*), que

busca linearidade na apuração dos resultados; o *taking a bath*, que trata da apuração de prejuízos correntes em períodos de reorganização societária ou mudança no corpo administrativo, a fim de aumentar a probabilidade de divulgação de melhores resultados futuros; a minimização de resultados (*income minimization*), semelhante, de modo mais sutil, ao *taking a bath*, que consiste em prática normalmente observada em empresas com maior monitoramento; e a maximização de resultados (*income maximization*), que busca reportar elevados resultados alinhados aos objetivos dos gestores, sobretudo pela busca de maximização de seus rendimentos (bônus por resultados).

O GR pode ser oriundo de um comportamento oportunista por parte do gestor, alinhado com a Teoria da Agência, ou, então, pode ser benéfico para a empresa, na medida em que aumenta o valor informativo dos ganhos (Jiraporn *et al.*, 2008). O desalinhamento entre os incentivos dos gestores e dos acionistas pode induzir gestores a utilizar a flexibilidade proporcionada pelos GAAP para gerenciar os lucros de maneira oportunista, criando distorções nos lucros das empresas (Jiraporn *et al.*, 2008).

Healy (1985) encontrou evidências de que os executivos gerenciam lucros para baixo quando os seus bônus já estão em seu limite máximo. DeAngelo (1988) expõe que os gestores podem exercer sua discricionariedade contábil para apresentar um quadro favorável de seu próprio desempenho para os acionistas. Dechow e Sloan (1991) constataram que os executivos tendiam a reduzir os gastos com pesquisa e desenvolvimento, nos últimos anos de trabalho, para aumentar os lucros divulgados.

Sob a ótica de divulgação, Santos e Paulo (2006) comentam que a possibilidade de distorção das informações contábeis normalmente se origina em razão da existência de critérios alternativos de reconhecimento, mensuração e evidenciação. Isso oportuniza aos administradores escolherem uma entre duas ou mais alternativas válidas, para retratar as informações da forma mais conveniente, podendo, desse modo, distorcer a análise do desempenho por parte do usuário externo. Essa situação, em tese, poderá ser mais favorável a partir da aplicação de normas baseadas em princípios, como é o caso do padrão IFRS.

Autores como Yoon (2007), Barth *et al.* (2008), Jeanjean e Stolowy (2008), Chen *et al.* (2010), Iatridis (2010), Iatridis e Rouvolis (2010) investigaram variações nos níveis de GR no período de adoção das IFRS, cujos estudos culminaram em diferentes conclusões acerca do aumento ou não da prática de GR à luz de tais pronunciamentos. Contudo a pesquisa de Jeanjean e Stolowy (2008) não encontrou diferenças nos níveis de GR após a adoção das IFRS. Os estudos de Elbannan (2010) e Klann e Beuren (2012) apontam que a adoção de um conjunto de padrões contábeis baseados em princípios, como é o caso de IFRS, aumenta o GR. A explicação, segundo Klann e Beuren (2012), é que normas contábeis mais flexíveis, baseadas em princípios, dariam mais liberdade de escolha para os gestores.

Entretanto, para Yoon (2007), Barth *et al.* (2008), Chen *et al.* (2010) e Iatridis (2010), a adoção de padrões baseados em princípios (normas do IASB) aumenta a qualidade da informação contábil, diminuindo, por conseguinte, o GR. Uma explicação para esses resultados decorre da possível qualidade superior do padrão do IASB em comparação ao conjunto de normas locais de diversos países, ao tratar de situações não contempladas nas normas locais, aspecto questionado por Baptista (2009).

Jeanjean e Stolowy (2008) destacam que o sistema legal influencia esse processo. Países que se caracterizam por um sistema legal *code law*, com base em financiamento bancário, baixo grau de envolvimento dos organismos profissionais na definição de padrões contábeis, baixo nível de desenvolvimento econômico, educação contábil pobre, devem ter qualidade do sistema de relatórios financeiros relativamente baixa em comparação a países caracterizados por um sistema *common law*, em que os financiamentos das empresas são baseados, principalmente, em mercado de capitais, profissão contábil forte, alto nível de desenvolvimento e educação contábil adequada (Ali e Hwang, 2000; Ball *et al.*, 2000).

Adicionalmente, países com sistema *code law* são associados a reconhecimento de perdas menos oportunas (Ball *et al.*, 2000) e maiores práticas de suavização do lucro do que países com sistema *common law*, que, normalmente, possuem estruturas conceituais semelhantes às de IAS/IFRS (Leuz *et al.*, 2003).

Além desses, o nível de desenvolvimento econômico também gera alguns dilemas, haja vista que a comunidade contábil em países economicamente menos desenvolvidos não está preparada para as operações mais complexas, como contabilização de derivativos, *leasing* e valoração de *goodwill*. O nível de educação contábil é maior nos países com maior desenvolvimento econômico, onde os cursos são mais complexos e diversificados e onde há exigências de certificação mais aprofundadas (Elbannan, 2010).

Devido a esses fatores, a exigência de divulgação mais elevada e de relatórios financeiros com maior qualidade a partir da adoção de IFRS, tenderia a reduzir o potencial de GR e a discricção gerencial (Leuz e Verrecchia, 2000; Ashbaugh, 2001; Ashbaugh e Pincus, 2001; Leuz, 2003). Em países com fortes mecanismos de proteção aos investidores, como no Reino Unido, os custos da adoção de IFRS tenderiam a ser menores, pois o nível de GR seria menor, visto que os gestores, sobretudo pelo ambiente de negócios anteriormente reportado, estão menos inclinados a manipular os números contábeis reportados (Nenova, 2003; Dyck e Zingales, 2004; Renders e Gaeremynck, 2007). Em contraste, em países com fracos mecanismos de proteção aos investidores, o escopo para GR tende a ser maior e a qualidade dos relatórios financeiros é mais baixa, o que implicaria custos maiores da adoção de IFRS (Ali e Hwang, 2000; Hung, 2001).

Muitas empresas adotaram, voluntariamente, as IFRS para prepararem suas demonstrações financeiras, desde o

final da década de 1990. Estudos prévios relatam que a adoção de IFRS, voluntariamente, é benéfica para as empresas, pois oferecem menor custo de capital próprio (Daske *et al.*, 2007; Kim e Shi, 2007), tornam relativamente mais fácil a abertura de capital internacional (Dumontier e Raffournier, 1998; Tarca, 2004; Cuijpers e Buijink, 2005), melhoram a transparência e a comparabilidade dos relatórios financeiros, reduzindo a assimetria de informação entre acionistas internos e externos (Leuz e Verrecchia, 2000; Leuz, 2003) e melhoram a precisão das previsões dos analistas (Ashbaugh e Pincus, 2001), entre outros fatores.

Van Tendeloo e Vanstraelen (2005) investigaram se a adoção voluntária das normas internacionais está associada ao GR. Os resultados apontaram que a adoção das IFRS não apresentou comportamento diferente quanto ao GR no período em que foram elaborados os relatórios conforme os GAAP alemães.

Na pesquisa elaborada por Jeanjean e Stolowy (2008), foi analisado o efeito da introdução obrigatória de IFRS na qualidade dos lucros e, mais precisamente, no GR. O estudo concentrou-se em três países que adotaram IFRS (Austrália, França e Reino Unido). Os resultados evidenciaram que o GR não diminuiu após a introdução de IFRS e, no caso da França, inclusive aumentou.

O estudo de Iatridis (2010), que verificou se a adoção de IFRS no Reino Unido conduziu a números contábeis de maior qualidade, aponta que, em geral, a adoção dessas normas reforça a qualidade da contabilidade e, ainda, reduz a possibilidade de GR. Constatou-se, também, que os resultados estão relacionados ao reconhecimento de perdas mais rápidas, o que, por consequência, gerou um maior *value relevance* dos valores contábeis. Os resultados sugerem, desse modo, que menor assimetria de informação e manipulação de resultados levaria à divulgação de informações contábeis de maior qualidade, o que ajudaria os investidores na tomada de decisões e no julgamento imparcial.

Elbannan (2010) analisou o impacto da adoção obrigatória das normas contábeis (IFRS) em empresas egípcias, cujos resultados apontam que não foram encontradas evidências significativas de redução do GR após o processo de convergência. O autor atribuiu esses resultados à falta de conformidade entre os preparadores das demonstrações contábeis, à utilização de mecanismos regulatórios impróprios, à infraestrutura deficiente da contabilidade e ao inadequado treinamento dos profissionais.

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DO INCOME SMOOTHING

Suavização de resultados é definida como um grau relativamente baixo de variabilidade dos lucros (Rouchon, 1994). De acordo com a hipótese da suavização de resultados (*income smoothing*), escolhas contábeis são utilizadas para reduzir flutuações dos lucros, em vez de maximizar ou mini-

mizar lucros divulgados. Frequentemente, são utilizados dois tipos de suavização: real e artificial (*accruals* anormais). A suavização real compreende a tomada de decisões de produção e as especulações que diminuem a inconsistência de lucro, e a suavização artificial é obtida por meio de práticas contábeis (Saringat *et al.*, 2013).

Pesquisas recentes têm utilizado a suavização do resultado para capturar o comportamento oportunista dos gestores em detrimento de outras métricas de GR (Bao e Bao, 2004; Baresi *et al.*, 2013; Boterenbrood, 2014; Bouvatier *et al.*, 2014; Bouwman, 2014; El Sood, 2012; Fonseca e González, 2008; Gaganis *et al.*, 2016; Gao e Zhang, 2015; Habib *et al.*, 2011; Huang *et al.*, 2009; Kangarloueil *et al.*, 2012; Martinez e Castro, 2011; Rusmin *et al.*, 2013; Rydqvist *et al.*, 2014; Saringat *et al.*, 2013; Silhan, 2014; Tucker e Zarowin, 2006; Yang e Tan, 2012).

Algumas pesquisas destacam a relação entre suavização de resultado e qualidade do lucro (Bao e Bao, 2004; Baresi *et al.*, 2013; Boterenbrood, 2014; Kangarloueil *et al.*, 2012; Silhan, 2014) por meio do adiamento ou da postergação de receitas (Boterenbrood, 2014; Silhan, 2014), das provisões para perdas em instituições financeiras (Bouvatier *et al.*, 2014; El Sood, 2012) relacionadas a fraca proteção aos investidores, evidênciação contábil, restrições a atividades bancárias, supervisão privada, orientação de mercado e desenvolvimento de um sistema financeiro (Fonseca e González, 2008), da governança corporativa (estrutura de propriedade) (Prencipe *et al.*, 2011; Yang e Tan, 2012), da responsabilidade social corporativa (Gao e Zhang, 2015) e das características institucionais nas companhias de seguros (Gaganis *et al.*, 2016).

Outros estudos destacam a relação entre suavização e risco sistemático (Martinez e Castro, 2011); incerteza (Habib *et al.*, 2011), estrutura de capital e custo de capital (Castro e Martinez, 2009), otimismo do gestor (Bouwman, 2014) e período de crise nas empresas de transporte (Rusmin *et al.*, 2013), potenciais impactos de suavização artificial (*accruals* anormais) e de suavização real (derivativos) (Saringat *et al.*, 2013) sobre o valor da firma (Huang *et al.*, 2009), suavização por meio de contribuições para plano de previdência privada e redução de taxas marginais de impostos (Rydqvist *et al.*, 2014) e suavização do lucro como fator de deturpação da informação do lucro contábil ou de melhora da informatividade do lucro corrente e passado sobre os lucros futuros e o fluxo de caixa (Tucker e Zarowin, 2006).

No estudo realizado por Klann e Beuren (2012), foi verificada a influência do processo de convergência às normas do IASB no nível de GR em empresas brasileiras e inglesas. A pesquisa foi realizada com 721 empresas inglesas e 170 empresas brasileiras, totalizando 2.163 observações para cada período de análise pré (2002 a 2004) e pós-convergência (2005 a 2007) para as empresas inglesas e 170 observações para cada período de análise pré (2007) e pós-convergência (2009) para as empresas brasileiras. Os resultados evidenciam

ram que houve, com a adoção das IFRS, redução nos níveis de GR em empresas inglesas e aumento desses níveis nas empresas brasileiras. Esses resultados reforçam as evidências de que, em países com baixo monitoramento, seja em razão da estrutura de governança corporativa, seja em razão dos órgãos reguladores, normalmente adotantes de sistema jurídico *code law*, a adoção de normas internacionais abre espaço para um maior GR.

Contudo, Barth *et al.* (2008), Chen *et al.* (2010) e Iatridis (2010) sustentam que a maior qualidade das normas e os elevados requisitos de evidênciação do IASB propiciam incremento na qualidade das informações contábeis divulgadas e, principalmente, em países com mecanismos de proteção ao investidor e mercado acionário forte, o que leva à redução nos níveis de GR.

Van Tendeloo e Vanstraelen (2005) e Jeanjean e Stolowy (2008) ressaltam que o processo de convergência às normas do IASB, isto é, norma mais flexível, baseada em princípios em detrimento de regras, pode resultar em aumento nos níveis de GR, principalmente em países com mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores, características observadas no mercado brasileiro.

Diante de tais características, para Martinez (2013), uma das motivações para o uso de práticas de GR é a regulamentação, visto que as empresas podem utilizar práticas oportunistas, como a suavização de resultados, com a finalidade de evitar despertar a atenção dos agentes reguladores.

Esse comportamento vai ao encontro da hipótese dos custos políticos, conforme mencionam Watts e Zimmerman (1990), uma vez que os efeitos do processo regulatório sobre os procedimentos contábeis ocasionam incentivos para que gestores adotem práticas para atender às demandas informacionais dos reguladores. Para tanto, quanto maiores forem os custos políticos enfrentados por uma empresa (situação observada no subsetor de energia elétrica, frente a suas características), maior será a possibilidade de que o gestor escolha procedimentos contábeis que posterguem lucros do período corrente para períodos futuros e vice-versa, tornando-o mais linear.

Entretanto, em linha com a hipótese de que a capacidade dos *insiders* de adquirir benefícios privados do controle é limitada por sistemas legais que protegem os direitos de investidores externos, existem pesquisas (Shen e Chih, 2005; Fonseca e Gonzalez, 2008; Leuz *et al.*, 2003) que destacam maior proteção ao investidor, por meio da regulação, o que resulta em menor GR. Para o setor bancário, por exemplo, a suavização de resultados é minimizada em países com alta proteção aos investidores (Bouvatier *et al.*, 2014). Destaque-se que os resultados das mencionadas pesquisas são observados em ambiente diverso do brasileiro.

Assim, Holthausen (2009) afirma que não têm sido identificados resultados convergentes quando se contrasta a qualidade dos relatórios produzidos a partir das normas

internacionais com os relatórios elaborados a partir das normas locais. O argumento encontrado para essa constatação diz respeito aos fatores locais, como o *enforcement*, a estrutura acionária, as características do mercado de capitais, entre outros, os quais compõem o ambiente institucional que contribui para a aplicação das normas internacionais ou que a enfraquece.

Desse modo, poderá ser observado, ainda em setores denominados de maior regulação – como é o caso do subsetor de energia elétrica no Brasil –, que a adoção das normas internacionais abre uma oportunidade de maior discricionariedade do gestor diante da flexibilidade de sua aplicação e, com isso, de maior suavização de resultados (Watts e Zimmerman, 1990; Elbannan, 2010; Klann e Beuren, 2012).

Essa expectativa está calcada, segundo Baptista (2009), no paradoxo de se adotar os referidos pronunciamentos na medida em que eles trazem benefícios por meio do aumento da transparência, o que, todavia, abre espaço para novas oportunidades de GR, sobretudo pelo exercício de julgamento ao se reconhecer e se mensurar os eventos contábeis.

Convergentes com os argumentos de Holthausen (2009), em que o ambiente que engloba as organizações interfere no modo de reportar as informações contábeis, Silva *et al.* (2010) constatam maior GR em empresas brasileiras de setores com maior regulação, em especial após a criação das agências reguladoras, incluindo o subsetor elétrico.

No mesmo sentido, os resultados de Joia (2012) evidenciam que não houve diminuição no nível de GR a partir da adoção das normas internacionais, o que se alinha às conclusões de Klann e Beuren (2012) em face do aumento no nível de GR nas empresas brasileiras.

Por sua vez, Cupertino (2013) identificou que a adoção das normas internacionais pelas empresas brasileiras promoveu alteração no GR, mas não pela redução e, sim, pelo tipo de estratégia realizada para o alcance dos objetivos da suavização de resultados, uma vez que há uma "migração" do gerenciamento por meio dos *accruals* discricionários para o gerenciamento por meio de decisões operacionais.

No entanto, estudos que buscaram identificar se o ambiente regulatório constitui-se como um "freio", devido ao maior monitoramento das ações do gestor, apontam, de forma comparada, que as empresas de setores com maior regulação apresentam menor GR quando contrastadas com as de setores com menor regulação (Baioco *et al.*, 2013; Pelucio-Grecco *et al.*, 2016). Essa evidência pode ser questionada porque a comparação é feita com empresas de setores de menor regulação e, portanto, pode-se ter observado um maior GR após a adoção das normas internacionais em empresas de maior regulação, que, se comparadas com empresas de outros setores, tais resultados podem ser menores.

Por sua vez, Bomfim *et al.* (2016), em uma amostra de empresas seguradoras (maior regulação), identificaram uma redução, ao longo do período de 2011 a 2014, na prática de

suavização de resultados, o que indica que a adoção das normas internacionais pode impulsionar a melhoria da qualidade informacional pela redução do GR.

Pelo exposto, verifica-se que os resultados ainda são controversos quanto aos efeitos da adoção das normas internacionais em empresas brasileiras (Martinez, 2013), seja em virtude da maior discricionariedade para o reconhecimento e a mensuração dos eventos contábeis, conforme aponta Baptista (2009), seja em razão do ambiente institucional em que as organizações estão inseridas, no caso do maior monitoramento pelos agentes institucionais (órgãos de controle e mercado financeiro) ou, ainda, pela busca de melhorias na qualidade da informação contábil a partir da adoção das mencionadas normas.

Diante desse quadro, em que pesem os argumentos e os resultados favoráveis para a possibilidade de menor GR a partir da adoção das normas internacionais (Baioco *et al.*, 2013; Pelucio-Grecco *et al.*, 2016; Bomfim *et al.*, 2016), acredita-se que a maior discricionariedade resultante da aplicação dessas normas pode trazer maiores oportunidades de suavização dos resultados, assim como apontado por Baptista (2009), Van Tendeloo e Vanstraelen (2005) e Jeanjean e Stolowy (2008) e corroborado pelos resultados empíricos de Joia (2012), Klann e Beuren (2012) e Cupertino (2013), o que sustentaria a hipótese central deste estudo:

H1: Em razão das características do ambiente de negócios brasileiro – mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores –, bem como da maior discricionariedade das normas internacionais de contabilidade que são baseadas em princípios, espera-se que, após a adoção dessas normas, seja verificado um aumento no nível de suavização do lucro das companhias brasileiras do subsetor de energia elétrica listadas na B3.

DESENHO METODOLÓGICO

POPULAÇÃO E AMOSTRA

Esta pesquisa é caracterizada como descritiva e explicativa, com abordagem quantitativa, realizada por meio de pesquisa documental, utilizando-se as demonstrações contábeis das empresas. A amostra selecionada, do tipo intencional, consiste na totalidade das companhias do subsetor de energia elétrica listadas na B3 que publicaram demonstrativos contábeis entre os períodos de 2003 a 2007 (pré-convergência) e de 2010 a 2014 (pós-convergência). A população é constituída de 66 empresas, das quais foram desconsideradas 27, seja por dificuldades na coleta de dados, seja por algumas delas não estarem compreendidas no período de estudo, de modo que a amostra foi de 39 empresas. Não

foram considerados os anos de 2008 e 2009 em decorrência da proximidade com o início do processo de convergência no Brasil e, sobretudo, em razão da obrigatoriedade de a adoção se dar para os relatórios consolidados a partir de 2010.

A coleta de dados procedeu-se por meio da base da Economática® e, de forma suplementar, das demonstrações financeiras obtidas no sítio eletrônico da B3, por meio dos softwares EmpresasNet e Divext, os mesmos pelos quais foi feita a verificação de quais empresas de auditoria trabalharam para as companhias do subsetor de energia elétrica.

MODELOS UTILIZADOS NA PESQUISA

Para testar a hipótese H_1 , foi utilizado o modelo aplicado por Chen *et al.* (2010), Barth *et al.* (2008) e Klann e Beuren (2012), com adaptação de algumas variáveis, conforme demonstrado a seguir.

Métrica: Variabilidade das mudanças no lucro líquido (ΔNI).

$$\Delta NI = \left(\frac{LL_n - LL_{n-1}}{AT_n} \right) \quad (1)$$

em que:

ΔNI = variação ocorrida do lucro líquido no ano t ;

LL_n = lucro líquido no período n ;

LL_{n-1} = lucro líquido no período $n-1$;

AT_n = ativo total no período n .

Com base nas variáveis dispostas no Quadro 1, a equação empírica da regressão com dados em painel está expressa a seguir:

$$Y_{it} = \alpha + \gamma X_{it} + \delta' Z_{it} + u_{it} \quad (2)$$

em que Y_{it} é a variável suavização de resultados (); α é a constante da regressão; γ é o coeficiente associado a X_{it} , que é a variável *dummy* convergência (, que capta o período pré ou pós-convergência às normas do IASB da empresa i no período t ; u_{it} é o erro aleatório da regressão, sendo $u_{it} \sim N(0, \sigma^2)$; δ é um vetor coluna 7×1 de coeficientes da variável de controle; e Z_{it} é um vetor coluna 7×1 das variáveis de controle que são inseridas no modelo para dar maior robustez aos resultados. Os componentes das referidas variáveis são:

$Size_{it}$ = tamanho da empresa medida a partir do logaritmo do ativo total da empresa i no período t ;

$Growth_{it}$ = crescimento medido a partir do percentual de aumento nas vendas líquidas da empresa i no período t ;

Lev_{it} = alavancagem medida a partir do percentual de capital de terceiros em relação ao capital dos sócios da empresa i no período t ;

$Dissue_{it}$ = variação percentual do passivo em relação ao período anterior da empresa i no período t ;

$Turn_{it}$ = percentual da receita líquida em relação ao ativo total da empresa i no período t ;

Aud_{it} = *dummy* que capta se a auditoria da empresa i no período t foi realizada por PwC, KPMG, E&Y ou D&T;

$Xlist_{it}$ = *dummy* que capta se a empresa está listada em outras bolsas além da B3, da empresa i no período t .

A variabilidade do ΔNI é a respectiva variância dos resíduos da equação 2, aplicadas no período pré e pós-convergência. Quanto menor a variabilidade, maior a evidência de suavização de resultados (Klann e Beuren, 2012). Para Barth *et al.* (2008), menor variância nas mudanças no lucro líquido significa indícios/evidências de suavização de resultados. Iatridis (2010) afirma que maior variação em ΔNI corresponde a menor suavização de resultados.

Assim, após obter os resíduos da equação 2 e segregá-los entre os períodos ora determinados como pré-convergência e pós-convergência, foi possível realizar a análise de em qual momento houve menor variabilidade de ΔNI , indicando para o respectivo período maior suavização de resultados.

LIMITAÇÕES DA PESQUISA

A escolha de políticas contábeis, para efeito desta pesquisa, foi considerada como determinante para a prática de suavização de resultados. No entanto, salienta-se que este estudo não tem por finalidade avaliar o comportamento dos gestores quanto a eventuais práticas oportunistas, refletidas nos relatórios contábeis, pois o foco é justamente verificar o produto de suas ações traduzidas em números por meio das demonstrações contábeis.

O modelo utilizado para a verificação da suavização de resultados, neste trabalho, traz uma limitação, pois, conforme Zendersky (2005), o gerenciamento pode ser medido de quatro formas diferentes, entre as quais a suavização de resultados aqui utilizada, e, dessa forma, outros métodos de verificação de GR podem não ratificar os achados deste trabalho.

Adicionalmente, as conclusões deste estudo referem-se às companhias do subsetor de energia elétrica — orientado pela forte regulamentação — e, portanto, não podem ser generalizadas para as demais empresas de outros setores listados na B3. Ainda como uma limitação, informa-se que a presente pesquisa utiliza períodos diferentes para efeitos de comparação quanto à suavização de resultados, pré e pós-convergência. Desse modo, os resultados devem ser analisados com reservas necessárias em razão da existência de variáveis omitidas no modelo que podem explicar as mudanças ocorridas e que não podem ser atribuídas apenas às alterações implementadas pelo novo padrão contábil (IFRS).

Quadro 1. Definição das variáveis e dos sinais esperados.
Chart 1. Definition of variables and expected signals.

Variável	Autores	Cálculo	Sinal esperado	Justificativa
Convergência (CONVERG)	-	Variável <i>dummy</i> , sendo 1 para o período pós-convergência e 0 para o período pré-convergência.	Positivo	Com a maior discricionariedade das normas internacionais associada às características do ambiente de negócios brasileiro, espera-se, por conseguinte, um maior gerenciamento de resultados (Van Tendeloo e Vanstraelen, 2005; Jeanjean e Stolowy, 2008; Klann e Beuren, 2012).
Tamanho (LOG SIZE)	Barth <i>et al.</i> (2008)	Logaritmo natural do ativo total	Negativo	A hipótese do custo político defende que as grandes empresas são mais propensas a preferir baixos ganhos na gestão, devido às possibilidades de aumentar o controle do governo quando as empresas são maiores e mais rentáveis (Watts e Zimmerman, 1990).
Crescimento (GROWTH)	Barth <i>et al.</i> (2008)	Percentual de mudanças nas vendas [(rec. líq. vendas t0 – rec. líq. t-1)/100]	Positivo	Companhias com maior crescimento estão, em princípio, mais propensas à suavização dos resultados (Watts e Zimmerman, 1990).
Alavancagem (LEV)	Barth <i>et al.</i> (2008)	Total do passivo dividido pelo total do patrimônio líquido no final do ano (passivo total/patrimônio líquido)	Negativo	A hipótese da dívida prevê que empresas altamente alavancadas são mais propensas a se envolver em GR, para evitar a violação de cláusulas de contrato (DeFond e Jiambalvo, 1994; Watts e Zimmerman, 1990).
DISSUE	Barth <i>et al.</i> (2008)	Percentual de mudanças no total dos passivos [(passivo t0 – passivo t-1)/100]	Negativo	A variação da estrutura de financiamento de demais passivos pode ser utilizada com finalidades oportunistas (Barth <i>et al.</i> , 2008).
TURN	Barth <i>et al.</i> (2008)	Vendas divididas pelos ativos totais no final do ano (rec. líq./ativo total)	Negativo	A razão entre nível elevado de vendas e total do ativo poderia abrir espaço para práticas de gerenciamento de resultado (Barth <i>et al.</i> , 2008).
AUD	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variável <i>dummy</i> , sendo 1 para empresa auditada por PwC, KPMG, E&Y ou D&T, e 0 para outras.	Positivo	Empresas expostas à auditoria das <i>Big Four</i> obteriam maior qualidade nas informações e, por consequência, maior redução nos níveis de GR (Karmon e Lubwana, 1997).
XLIST	Barth <i>et al.</i> (2008)	Variável <i>dummy</i> , sendo 1 para empresas listadas em outras bolsas, e 0 para outras.	Positivo	Empresas listadas em outras bolsas mais desenvolvidas que a BM&FBovespa estão sujeitas a regras que requerem maior qualidade da informação por meio da evidenciação. Logo o gerenciamento pode ser mitigado (Barth <i>et al.</i> , 2008).

APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE RESULTADOS

A mensuração dos níveis de GR apresentados pelas companhias do subsetor de energia elétrica da B3 foi realizada a partir de uma das medidas de gerenciamento do modelo proposto por Barth *et al.* (2008) e utilizado por Klann e Beuren

(2012), para uma amostra em empresas brasileiras. A *proxy* de GR, considerada na análise, é representada pelos resíduos da equação de regressão, mostrada adiante.

Nesse momento, apresentam-se as estatísticas descritivas dos dados relativos às 39 empresas do subsetor de energia elétrica da B3 que compõem este estudo, no período

de pré-convergência (2003 a 2007) e de pós-convergência (2010 a 2014), que resultaram em 195 observações em cada período, evidenciadas na Tabela 1.

A análise dos dados da Tabela 1, no que tange ao desvio-padrão, evidenciou que o período pós-convergência se mostrou mais acentuado que o anterior, isto é, com maior variabilidade ou volatilidade do lucro líquido (ΔNI). Esse resultado aponta para indícios de maior suavização de resultado no período pré-convergência (menor variabilidade), o que, em primeira análise, diverge do encontrado por Klann e Beuren (2012), tanto para empresas brasileiras, quanto para empresas inglesas, visto que maior desvio-padrão havia sido encontrado no período pré-convergência.

Os resultados relativos à média vão ao encontro de um incremento no período pós-convergência, em que a suavização de resultado é mitigada nesse período (maior desvio-padrão).

Sob esse prisma, destaca-se que esse resultado alinha-se ao estudo de Pae (2005), no qual a média dos desvios dos resíduos passa de $-0,0610$ para $0,0672$, o que indica a redução do GR a partir da adoção das normas internacionais.

Na Tabela 2, é apresentada a matriz de correlação das variáveis que compõem o modelo de regressão com dados em painel, a fim de identificar se há ou não a existência de variáveis comuns, o que, se houver, poderá causar vieses na estimação da equação.

Os resultados da matriz de correlação indicam não haver alta correlação entre as variáveis apontadas pelo modelo ($>0,90$), em que a correlação de maior valor foi entre LnSize e Xlist , com $0,41$. Adicionalmente, foi realizado o teste de VIF (*Variance Inflation Factor*) para verificar a não existência de colinearidade entre as variáveis, o qual evidenciou que o coeficiente de correlação múltipla entre as variáveis indepen-

Tabela 1. Estatísticas descritivas pré e pós-convergência.

Table 1. Pre and post-convergence descriptive statistics.

Variáveis	Período pré-convergência (2003–2007)				Período pós-convergência (2010–2014)			
	Média	Mediana	Desv.-pad.	Curtose	Média	Mediana	Desv.-pad.	Curtose
Variável dependente								
ΔNI	-0,0610	-0,0224	0,3450	59,1477	0,0672	0,0012	1,1385	118,2184
Variáveis de controle								
LOGSIZE	21,5959	21,6409	1,5428	3,0568	21,8259	22,0071	1,7216	2,8873
GROWTH	0,1238	0,095	0,6929	160,0689	0,3433	0,0972	3,4369	192,0286
LEV	2,4815	1,7766	3,5942	35,0418	1,7820	1,3881	3,0610	100,6534
DISSUE	8,5613	0,0138	100,1940	177,6220	0,1314	0,0791	0,9584	135,3430
TURN	0,9438	0,5021	1,4894	46,0325	0,8609	0,6293	0,9471	7,2039
AUD	0,7538	1,0000	0,4319	2,3890	0,9333	1,0000	0,2501	13,0714
XLIST	0,1077		0,3108	7,4064	0,2974		0,4583	1,7854

Tabela 2. Matriz de correlação das variáveis

Table 2. Matrix of correlation of variables.

Variáveis	ΔNI	CONVERG	LOGSIZE	GROWTH	LEV	DISSUE	TURN	AUD	XLIST
ΔNI	1,0000								
CONVERG	0,0810	1,0000							
LOGSIZE	-0,0157	0,0600	1,0000						
GROWTH	-0,0172	0,0510	0,0625	1,0000					
LEV	-0,0099	-0,0786	0,1189	0,0319	1,0000				
DISSUE	-0,0069	-0,0457	-0,0123	-0,0038	-0,0358	1,0000			
TURN	-0,0766	-0,0210	-0,4068	-0,0207	0,0426	-0,0414	1,0000		
AUD	0,0569	0,2268	0,1118	0,0425	0,0288	0,0250	0,0217	1,0000	
XLIST	0,0449	0,2199	0,4158	-0,0215	-0,0660	-0,0266	-0,1148	0,2052	1,0000

dentes não apresentou multicolinearidade, pois os resultados obtidos foram inferiores a 10, o que indica o atendimento ao pressuposto da regressão linear.

Para a análise da normalidade dos resíduos, foi realizado o teste Jarque-Bera, no qual foi rejeitada a hipótese nula da normalidade, o que indica a não normalidade dos resíduos. Como forma de justificar os resultados advindos de uma equação com essa característica (não normalidade), Gujarati e Porter (2011) apresentam que o pressuposto de normalidade está restrito apenas a amostras menores que 100 observações, consideradas pequenas amostras. No estudo em questão, foram verificadas 468 observações e, portanto, assume-se, com base no Teorema do Limite Central (TLC), a premissa de normalidade dos resíduos.

O resultado do Teste de Breusch-Pagan evidencia a rejeição da hipótese nula e, portanto, o modelo não é homocedástico, o qual foi corrigido por meio da estimação da regressão pelo método de covariância dos coeficientes *Period SUR* (PCSE).

A partir do teste DW, identificou-se a presença de autocorrelação negativa (2,7980), que foi corrigida utilizando-se a variável dependente NI_t como variável explanatória de forma defasada, NI_{t-1} .

Em razão de o teste de Hausman apontar a não rejeição da hipótese nula, foi estimado o modelo em painel com efeitos aleatórios. Por fim, foram realizados os testes de Levin, Lin e Chu, Im, Pesaran e Shin, ADF-Fisher, PP-Fisher, para identificar se a série é estacionária em virtude de possíveis raízes unitárias. Os resultados apontam a rejeição da hipótese nula (p-valor <0,01), isto é, as séries são estacionárias. Desse modo,

a estimação do modelo de regressão com dados em painel foi realizada com efeitos aleatórios, com os coeficientes angulares constantes, corrigida pela matriz SUR (PCSE), conforme a Tabela 3.

A equação é significativa como um todo, conforme indica o Teste F (p-valor < 0,000), e explica aproximadamente 11% da variável dependente GR ($R^2=0,1181$).

Inicialmente, verificou-se que a variável *growth*, além de não ser estatisticamente significativa, não contribuía para a capacidade preditiva do modelo. Portanto se optou pela retirada dessa variável do modelo, deixando-o mais robusto.

Os resultados apontam que a variável *converg* não corroborou a hipótese deste estudo, em que a discricionariedade em razão da adoção das normas internacionais traria aumento no GR, haja vista que o coeficiente se mostrou significativo estatisticamente ao nível de 10% e foi positivo para a maior variabilidade dos resultados apurados no período.

Esse resultado vai ao encontro dos achados de Bomfim *et al.* (2016), que, também, identificaram um menor GR com a adoção das normas internacionais, e corrobora os estudos de Barth *et al.* (2008), Chen *et al.* (2010) e Iatridis (2010), que sustentam que as referidas normas, por possuírem maior qualidade, propiciam informações de maior *value relevance*.

Nesse cenário, verifica-se que os resultados das variáveis *aud* (p-valor < 0,10) e *xlist* (p-valor < 0,05) corroboram a hipótese inicial ao atuarem como prováveis redutoras de práticas oportunistas. Assim, na aplicação das normas internacionais, a experiência que a organização tem de reportar informações por possuir ações negociadas no exterior e o fato de ser auditada

Tabela 3. Resultado da regressão em painel com efeitos aleatórios em grupo e no tempo, para a variável dependente suavização de resultados (ΔNI) (N=428)

Table 3. Result of panel regression with random effects in group and time, for the dependent variable income smoothing (ΔNI) (N=428).

Variável	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
INTERCEPTO	1,428728	0,465521	3,069095	0,0023
CONVERG	0,107770	0,058896	1,829852	0,0680
DISSUE	-0,001626	0,000514	-3,166837	0,0017
LEV	0,003650	0,027316	0,133639	0,8938
LOG SIZE	-0,072811	0,021840	-3,333884	0,0009
TURN	-0,093535	0,021585	-4,333355	0,0000
XLIST	0,152876	0,077474	1,973257	0,0491
AUD	0,174573	0,089351	1,953774	0,0514
$\Delta NI(-1)$	-0,315828	0,021861	-1,444738	0,0000
R ²	0,118101			
R ² ajustado	0,101262			
F	7,013858	Durbin-Watson stat		2,328361
(sig)	0,000000			

por uma das *Big Four* contribuem para maior variabilidade dos resultados e, portanto, menor suavização.

O resultado, no entanto, não corrobora o que fora sustentado pela hipótese dos custos políticos via menor variabilidade dos resultados, conforme mencionam Watts e Zimmerman (1990) e Martinez (2013), pelo fato de tais organizações buscarem apresentar lucros com menor variabilidade (suavizados), a fim de não despertar a atenção dos agentes reguladores.

Por outro lado, as variáveis *log size*, *dissue* e *turn* apresentaram-se significativas ao nível de 1%, com sinal negativo para a variabilidade dos resultados. A variável *log size* corroborou a hipótese de que, quanto maior fosse o tamanho da empresa, maior seria a possibilidade de práticas oportunistas, e, portanto, verifica-se em organizações maiores uma menor variabilidade nos resultados e, com isso, maior GR.

O resultado da variável *dissue* significa que maiores variações nos passivos podem sugerir indícios de GR, como, por exemplo, a utilização de provisões, que é o que se observa nas companhias de energia elétrica. A variável *turn* corrobora a hipótese de que um nível elevado de vendas comparado ao total do ativo poderia abrir espaço para práticas de suavização do lucro.

Já a variável *lev*, por não ser estatisticamente significativa, não corroborou a hipótese de que as empresas com maiores alavancagens possuem maior GR.

A fim de corroborar os resultados econométricos, utilizou-se como medida de GR a variabilidade das mudanças no lucro líquido (ΔNI), referenciada por Barth *et al.* (2008), Iatridis (2010) e Klann e Beuren (2012), em que é possível considerar que a menor variância nas mudanças no lucro operacional evidencia maior GR, ao passo que uma maior variação em ΔNI equivale a menor suavização de resultados.

Por oportuno, destaque-se que a métrica proposta foi calculada tomando como base a comparação da variância dos resíduos em dois períodos diferentes. Conforme indica a Tabela 4, verificou-se que a variância dos resíduos aumentou de 0,12213, obtida no período pré-convergência, para 1,27359, no período pós-convergência. Dessa forma, avalia-se que o nível de GR, considerando-se a amostra analisada, diminuiu com a adoção das normas internacionais de contabilidade, indo ao encontro dos resultados evidenciados na estatística descritiva (desvio-padrão e média) e do modelo estimado nesta pesquisa, apresentado na Tabela 2.

Essa constatação não corrobora os resultados achados por Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), que não identificaram diferenças nos níveis de GR quando comparados os períodos em que as empresas se valeram das normas dos GAAP alemães com o período conforme as IFRS. No que tange às empresas brasileiras, esse resultado se contrapõe ao encontrado no estudo realizado por Klann e Beuren (2012), ao passo que, conforme demonstrado na Tabela 4, constatou-se que, após a adoção das normas internacionais (período pós-convergência), houve maior variabilidade no resultado, o que indica menor GR por meio de suavização, contrapondo-se à hipótese (H_1) desta pesquisa.

Visto que, em princípio, a adoção das IFRS fornece um sinal positivo da contabilidade em direção a uma maior qualidade e transparência (Van Tendeloo e Vanstraelen, 2005), os elevados requisitos de evidenciação do IASB podem ter propiciado aumento na qualidade das informações contábeis divulgadas (Barth *et al.*, 2008; Chen *et al.*, 2010; Iatridis, 2010) e redução das oportunidades para o GR, em conjunto com aspectos como listagem em bolsas internacionais e auditoria (*Big Four*).

Os resultados corroboram o estudo de Iatridis (2010) à medida que, a partir da adoção das IFRS, há redução na suavização de resultados com uma maior confiabilidade na divulgação das informações contábeis, o que contribui para a tomada de decisões dos usuários externos.

De modo geral, a interpretação dos resultados desta pesquisa deve ser analisada de forma conjunta com o ambiente no qual se inserem as empresas brasileiras do subsetor de energia elétrica. Nesse sentido, a atuação regulatória por parte da agência do subsetor, em conjunto com os pronunciamentos contábeis, que buscam a convergência às normas internacionais, pode induzir as empresas a possuírem melhores padrões contábeis, inibindo, dessa forma, o GR, o que corrobora, em certa medida, o resultado dos estudos de Leuz e Verrecchia (2000), Ashbaugh (2001), Ashbaugh e Pincus (2001) e Leuz *et al.* (2003).

Ressalte-se que o ambiente empresarial e contábil brasileiro é caracterizado por captações de recursos com base em financiamento bancário, baixo grau de envolvimento dos organismos profissionais na definição de padrões contábeis, baixo nível de desenvolvimento econômico e educação contábil pobre, o que favorece, segundo Ball *et al.* (2000), a práticas de suavização do resultado. No que tange ao aspecto educacional da profissão contábil, Saudagaran (2009) considera que um

Tabela 4. Comparação do nível de GR.
Table 4. Comparison of the level of EM.

Métricas de GR	Previsão	Pré-convergência (2003 a 2007)	Pós-convergência (2010 a 2014)
ΔNI	$p2 > p1$	0,12213	1,27359

programa educacional de alto padrão aliado a uma classe profissional atuante demonstra o quanto é representativa a contabilidade de um país. Ao contrastar tal afirmação com o cenário brasileiro, os aspectos abordados por Ball *et al.* (2000) se mostram ainda mais evidentes, considerando-se que o Brasil ainda não consolidou um programa educacional que construa maior representatividade da profissão contábil em solo nacional.

Acredita-se que o resultado encontrado nesta pesquisa, ao contrariar o cenário apresentado, retrata, ao menos em parte, o *enforcement* do agente regulador na indução das empresas supervisionadas por melhores práticas contábeis, o que atenuaria os fatores ora mencionados.

Por fim, o contraste dos resultados desta pesquisa com os achados de Klann e Beuren (2012) para as empresas brasileiras pode ser justificado, em parte, pelo fato de que o horizonte temporal desta pesquisa é maior, sobretudo quanto ao período pós-convergência, haja vista que todos os CPCs já eram obrigatórios. Esses fatores, aliados à experiência adquirida pelos usuários na utilização de IFRS, podem refletir uma melhor prática dos pronunciamentos contábeis e, por conseguinte, das informações geradas. Adicionalmente, o subsetor de energia elétrica é fortemente regulamentado e, em razão da atuação de seu regulador, gera um maior incentivo às práticas contábeis de melhor qualidade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve por objetivo principal analisar se houve um aumento no nível de suavização de resultados nas companhias do subsetor de energia elétrica listadas na B3 com a adoção das normas contábeis do IASB.

Os resultados apontam a rejeição da hipótese do estudo em que, devido às características do ambiente de negócios brasileiro (mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores) e à maior discricionariedade das normas internacionais de contabilidade, não se identificou aumento no nível de suavização do lucro.

Embora o resultado geral seja pela rejeição da hipótese, há características (variáveis) que contribuem para esse processo, a exemplo do fato de as empresas do subsetor de energia elétrica serem auditadas por uma *Big Four* e listadas em bolsas de valores no exterior. Portanto, ainda que se verifique, de forma geral, que essas empresas reduziram o GR com a adoção das normas internacionais, as referidas variáveis atuaram como mecanismos de melhoria das informações contábeis.

Assim sendo, os incentivos para a realização de GR destacados por Healy e Wahlen (1999) (expectativas de mercado, *covenants* e regulamentação), bem como a busca por apresentar relatórios mais favoráveis, conforme aponta DeAngelo (1988), não se sobrepuseram aos mecanismos ora mencionados e ao ambiente de maior monitoramento no qual as referidas empresas estão inseridas.

Contudo, é de se destacar algumas características que se apresentaram de forma negativa, ou seja, em que se observa um maior GR, que são empresas de maior porte (tamanho) e que apresentam maior variabilidade no passivo, cujas práticas se contrapõem ao ambiente institucional no qual estão inseridas e, portanto, utilizam a maior discricionariedade das normas internacionais para apresentar um resultado mais linear, ou seja, suavizado.

Ainda que seja necessário cautela ao se generalizar os resultados de um único estudo, esta investigação fornece uma base para futuras pesquisas em diversas regiões geográficas e, sobretudo, em outros países em desenvolvimento. Embora o paradigma do GR destaque a intenção gerencial de enganar os investidores, os resultados apresentados neste estudo apoiam a noção de que as empresas inseridas em um ambiente regulado estariam menos inclinadas a suavizar os resultados (Bouvatier *et al.*, 2014; Shen e Chih, 2005; Fonseca e Gonzalez, 2008; Leuz *et al.*, 2003).

Em suma, os resultados deste estudo apontam para oportunidades de pesquisas que ainda não foram exploradas, entre as quais: (i) analisar, a partir de uma métrica que mensure *enforcement*, se os mecanismos regulatórios têm atuado para mitigar o GR em empresas de setores considerados de maior regulação; (ii) realizar análise comparativa entre empresas brasileiras do subsetor de energia elétrica com empresas de mesmo ramo de países considerados com maior desenvolvimento em seu mercado de capitais, bem como de países tipificados como *common law*; (iii) investigar, de forma conjunta, se os dispositivos regulatórios e de governança corporativa atuam na redução do GR após a adoção das normas internacionais de contabilidade.

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA NACIONAL DE ENERGIA ELÉTRICA. 2014. Plano Anual de Operações 2013. Disponível em: http://www.aneel.gov.br/aplicacoes/audiencia/arquivo/2012/107/documento/plano_anual_de_operacao_2013_19nov2012.pdf. Acesso em: 10/02/2014.
- ALI, A.; HWANG, L.S. 2000. Country-specific factors related to financial reporting and the value relevance of accounting data. *Journal of Accounting Research*, 38(1):1-25. <https://doi.org/10.2307/2672920>
- ASHBAUGH, H. 2001. Non-US firms' accounting standards choice. *Journal of Accounting and Public Policy*, 20(2):129-153. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(01\)00025-4](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(01)00025-4)
- ASHBAUGH, H.; PINCUS, M. 2001. Domestic accounting standards, international accounting standards and the predictability of earnings. *Journal of Accounting Research*, 39(3):417-434. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00020>
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE CONSUMIDORES DE ENERGIA. 2014. Órgãos responsáveis por regulamentar o Setor Elétrico. Disponível em: <http://www.anacebrasil.org.br/portal/index.php/faqs/1-energia-eletrica/31-quais-orgaos-regulam-o-setor-eletrico>. Acesso em: 10/02/2014.

- BAIOCO, V.G.; ALMEIDA, J.E.F.; RODRIGUES, A. 2013. Incentivos da regulação de mercados sobre o nível de suavização de resultados. *Contabilidade Vista Et Revista*, 24(2):110-136.
- BALL, R.; KOTHARI, S.P.; ROBIN, A. 2000. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1):1-51. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00012-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00012-4)
- BAO, B.H.; BAO, D.H. 2004. Income smoothing, earnings quality and firm valuation. *Journal of Business Finance and Accounting*, 31(9-10):1525-1557. <https://doi.org/10.1111/j.0306-686X.2004.00583.x>
- BAPTISTA, E.M.B. 2009. Ganhos em transparência versus novos instrumentos de manipulação: o paradoxo das modificações trazidas pela Lei n.º 11.638. *Revista de Administração de Empresas*, 49(2):234-239. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902009000200009>
- BARESI, M.; RANJBAR, A.; KHADEMI, S. 2013. Comparative investigation of income smoothing and earning quality on firm valuation of listed companies in Tehran Stock Exchange. *Advances in Environmental Biology*, 7(10):2992-3000.
- BARTH, M.E.; LANDSMAN, W.R.; LANG, M.H. 2008. International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3):467-498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- BONFIM, M.P.; SILVA, J.P. da; GONÇALVES, R. de S.; SILVA, C.A.T. 2016. Adoção ao padrão IFRS e suavização dos resultados nas seguradoras brasileiras. *Revista Universo Contábil*, 12(4):152. <https://doi.org/10.4270/ruc.2016432>
- BOTERENBROOD, R. 2014. Income smoothing by Dutch hospitals. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(5):510-524. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.06.005>
- BOUVATIER, V.; LEPETIT, L.; STROBEL, F. 2014. Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking and Finance*, 41(1):253-270. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.001>
- BOUWMAN, C.H.S. 2014. Managerial optimism and earnings smoothing. *Journal of Banking and Finance*, 41(1):283-303. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.019>
- BURGSTALLER, D.; EAMES, M. 1998. *Management of earnings and analysis forecasts*. Unpublished working paper, University of Washington.
- CASTRO, M.A.R.; MARTINEZ, A.L. 2009. *Income smoothing, custo de capital de terceiros e estrutura de capital no Brasil*. *Revista de Administração Mackenzie*, 10(6):25-46. <https://doi.org/10.1590/S1678-69712009000600004>
- CHEN, H.; TANG, Q.; JIANG, Y.; LIN, Z. 2010. The role of accounting standards: Evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 21(3):1-57. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2010.01041.x>
- CUIJPERS, R.; BUIJINK, W. 2005. Voluntary Adoption of Non-local GAAP in the European Union: A study of determinants and consequences. *European Accounting Review*, 14(3):487-524. <https://doi.org/10.1080/0963818042000337132>
- CUPERTINO, C.M. 2013. *Gerenciamento de resultados por decisões operacionais no mercado de capitais brasileiro*. Florianópolis, SC. Tese de doutorado. Universidade Federal de Santa Catarina, 126 p.
- DASKE, H.; HAIL, L.; LEUZ, C.; VERDI, R. 2007. Adopting a label: Heterogeneity in the economic consequences of IFRS adoptions [Working Paper N.º 5]. Disponível em: <http://research.chicagobooth.edu/igm/research/papers/5leuzifrsadoptions.pdf>. Acesso em: 15/01/2015.
- DEANGELO, L.E. 1986. Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, 61(3):400-420.
- DEANGELO, L.E. 1988. Managerial competition, information costs, and corporate governance: The use of accounting performance measures in proxy contests. *Journal of Accounting and Economics*, 10(1):3-36. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(88\)90021-3](https://doi.org/10.1016/0165-4101(88)90021-3)
- DECHOW, P.M.; SLOAN, R.G. 1991. Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics*, 14(1):51-89. [https://doi.org/10.1016/0167-7187\(91\)90058-5](https://doi.org/10.1016/0167-7187(91)90058-5)
- DECHOW, P.M.; SLOAN, R.G.; SWEENEY, A.P. 1995. Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2):193-225.
- DEFOND, M.L.; JIAMBALVO, J. 1994. Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1-2):145-176. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- DUMONTIER, P.; RAFFOURNIER, B. 1998. Why firms comply voluntarily with IAS: An empirical analysis with Swiss data. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 9(3):216-245. <https://doi.org/10.1111/1467-646X.00038>
- DYCK, A.; ZINGALES, L. 2004. Private benefits of control: An international comparison. *Journal of Finance*, 59(2):537-600. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2004.00642.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*, 36(2):207-245. <https://doi.org/10.1007/s11156-010-0176-1>
- EL SOOD, H.A. 2012. Loan loss provisioning and income smoothing in US banks pre and post the financial crisis. *International Review of Financial Analysis*, 25:64-72. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2012.06.007>
- FONSECA, A.R.; GONZÁLEZ, F. 2008. Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions. *Journal of Banking and Finance*, 32(2):217-228. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.02.012>
- ERICKSON, M.; WANG, S. 1999. Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers. *Journal of Accounting and Economics*, 27(2):149-176. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(99\)00008-7](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(99)00008-7)
- GAGANIS, C.; HASAN, I.; PASIOURAS, F. 2016. Regulations, institutions and income smoothing by managing technical reserves: International evidence from the insurance industry. *Omega (United Kingdom)*, 59:113-129. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2015.05.010>
- GAO, L.; ZHANG, J.H. 2015. Firms' earnings smoothing, corporate social responsibility, and valuation. *Journal of Corporate Finance*, 32:108-127. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.03.004>
- GUJARATI, D.N.; PORTER, C.D. 2011. *Econometria Básica*. 5ª ed., Porto Alegre, Bookman, 920 p.

- HABIB, A.; HOSSAIN, M.; JIANG, H. 2011. Environmental uncertainty and the market pricing of earnings smoothness. *Advances in Accounting*, 27(2):256-265. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2011.04.003>
- HEALY, P.M. 1985. The effect of bonus schemes of accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3):85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://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. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- HOLTHAUSEN, R.W. 2009. Accounting standards, financial reporting outcomes, and enforcement. *Journal of Accounting Research*, 47(2):447-458. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2009.00330.x>
- HUANG, P.; ZHANG, Y.; DEIS, D.R.; MOFFITT, J.S. 2009. Do artificial income smoothing and real income smoothing contribute to firm value equivalently? *Journal of Banking and Finance*, 33(2):224-233. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.07.012>
- HUNG, M. 2001. Accounting standards and value relevance of earnings: An international analysis. *Journal of Accounting and Economics*, 30(3):401-420. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00011-8](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00011-8)
- IATRIDIS, G. 2010. International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. *International Review of Financial Analysis*, 19(3):193-204. <https://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. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2009.12.004>
- IUDÍCIBUS, S.; LISBOA, L.P. 2007. Contabilidade: entre umas e outras. *Revista de Informação Contábil*, 1(1):1-6.
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008>
- JIRAPORN, P.; MILLER, G.A.; YOON, S.S.; KIM, Y.S. 2008. Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis*, 17(3):622-634. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2006.10.005>
- JOIA, R.M. 2012. *Adoção de IFRS e gerenciamento de resultado nas empresas brasileiras de capital aberto*. Ribeirão Preto, SP. Dissertação de mestrado. Universidade de São Paulo, 62 p. <https://doi.org/10.11606/D.96.2012.tde-06122012-155637>
- KANGARLOUEIL, S.J.; MOTAVASSEL, M.; REZVANI, A. 2012. The investigation of the effect of income smoothing on the reported earnings quality of active collapsed companies in Tehran Stock Exchange (TSE). *Global Business and Management Research: An International Journal*, 4(2):220-232.
- KARMON, D.; LUBWAMA, C. 1997. An events-study approach to detecting incomes-smoothing activities: Some evidence from multinational corporations. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, 6(1):75-95. [https://doi.org/10.1016/S1061-9518\(97\)90013-6](https://doi.org/10.1016/S1061-9518(97)90013-6)
- KIM, J.; SHI, H. 2007. International financial reporting standards, institutional infrastructures and costs of equity capital around the world [Working Paper Series]. Disponível em: <http://sm2.xmu.edu.cn/UploadFiles/200841816854874.pdf>. Acesso em: 15/01/2015.
- KLANN, R.C.; BEUREN, I.M. 2012. *Gerenciamento de resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IRFS*. Rio de Janeiro, RJ. Tese de doutorado. Universidade Regional de Blumenau, 371 p.
- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P.D. 2003. Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3):505-527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- LEUZ, C.; VERRECCHIA, R. 2000. The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*, 38:91-124. <https://doi.org/10.2307/2672910>
- LEUZ, C. 2003. IAS versus U.S. GAAP: Information asymmetry-based evidence from Germany's new market. *Journal of Accounting Research*, 41(3):445-472. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2003.00111.x>
- MARTINEZ, A.L.; CASTRO, M.A.R. 2011. The smoothing hypothesis, stock returns and risk in Brasil. *Brazilian Administration Review*, 8(1):1-20. <https://doi.org/10.1590/S1807-76922011000100002>
- MARTINEZ, A.L. 2013. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4):1-31. <https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.1>
- MCNICHOLS, M.; WILSON, G. 1988. Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research*, 26:1-31. <https://doi.org/10.2307/2491176>
- MOYER, S. 1990. Capital adequacy ratio regulations and accounting choices in commercial banks. *Journal of Accounting and Economics*, 13:123-154. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(90\)90027-2](https://doi.org/10.1016/0165-4101(90)90027-2)
- NENOVA, T. 2003. The value of corporate voting rights and control: A cross-country analysis. *Journal of Financial Economics*, 68(3):325-351. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00069-2](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00069-2)
- PAE, J. 2005. Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(1):5-22. <https://doi.org/10.1007/s11156-005-5324-7>
- PELUCIO-GRECCO, M.C.; GERON, C.M.S.; GRECCO, G.B. 2016. Adoption and use of IFRS: Evidence from Brazil. *Journal of Accounting and Marketing*, 5(4):1-12. <https://doi.org/10.4172/2168-9601.1000196>
- PETRONI, K.R. 1992. Optimistic reporting in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics*, 15(4):485-508. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(92\)90003-K](https://doi.org/10.1016/0165-4101(92)90003-K)
- PRENCIPE, A.; BAR-YOSEF, S.; MAZZOLA, P.; POZZA, L. 2011. Income smoothing in family-controlled companies: Evidence from Italy. *Corporate Governance*, 19(6):529-546. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2011.00856.x>
- RENDERS, A.; GAEREMYNCK, A. 2007. The impact of legal and voluntary investor protection on the early adoption of Interna-

- tional Financial Reporting Standards (IFRS). *De Economist*, 155(1):49-72.
<https://doi.org/10.1007/s10645-006-9041-y>
- ROUCHON, S.C. 1994. The income smoothing. Doctoral Colloquium Organisé Par European Accounting Association. Disponível em: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00522985/en/>. Acesso em: 15/01/2015
- RUSMIN, R.; SCULLY, G.; TOWER, G. 2013. Income smoothing behaviour by Asian transportation firms. *Managerial Auditing Journal*, 28(1):23-44. <https://doi.org/10.1108/02686901311282489>
- RYDQVIST, K.; SCHWARTZ, S.T.; SPIZMAN, J.D. 2014. The tax benefit of income smoothing. *Journal of Banking and Finance*, 38(1):78-88. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.09.017>
- SANTOS, A.; PAULO, E. 2006. Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. *Brazilian Business Review*, 3(1):15-31.
<https://doi.org/10.15728/bbr.2006.3.1.2>
- SARINGAT, S.M.; HARON, R.; MOHD TAHIR, H.H. 2013. Income Smoothing and Islam: An evidence from Malaysian Shariah Compliant Companies. *International Journal of Social Science and Humanity*, 3(2):160-162.
<https://doi.org/10.7763/IJSSH.2013.V3.218>
- SAUDAGARAN, S.M. 2009. *International Accounting: A user perspective*. 3ª ed., Chicago, CCH, 269 p.
- SCOTT, W.R. 2009. *Financial accounting theory*. 5ª ed., New Jersey, Pearson Prentice Hall, 546 p.
- SHEN, C.; CHIH, H. 2005. Investor protection, prospect theory, and earnings management: An international comparison of the banking industry. *Journal of Banking & Finance*, 29(10):2675-2697. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2004.10.004>
- SILHAN, P.A. 2014. Income smoothing from a Census X-12 perspective. *Advances in Accounting*, 30(1):106-115.
<https://doi.org/10.1016/j.adiac.2014.04.004>
- SILVA, T.M.; NAKAO, S.H. 2011. Divulgação na adoção pela primeira vez de IFRS por empresas europeias de setores e sistemas jurídicos diferentes. *Contabilidade Vista & Revista*, 22(2):93-124.
- SILVA, M.D.S.; GALDI, F.C.; TEIXEIRA, A. 2010. Estudo sobre o efeito das eleições presidenciais no gerenciamento de resultados de empresas atuantes em setores regulados. *Contabilidade Vista & Revista*, 21(2) 45-68.
- SMITH, C.; WATTS, R. 1982. Incentive and Tax Effects of Executive Compensation Plans. *Australian Journal of Management*, 7:139-157. <https://doi.org/10.1177/031289628200700204>
- TARCA, A. 2004. International convergence of accounting practices: choosing between IAS and US GAAP. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 15(1):60-91.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2004.00102.x>
- TEOH, S.H.; WELCH, I.; WONG, T.J. 1998. Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings. *The Journal of Finance*, 53(6):1935-1974.
<https://doi.org/10.1111/0022-1082.00079>
- TUCKER, J.W.; ZAROWIN, P.A. 2006. Does income smoothing improve earnings informativeness? *The Accounting Review*, 81(1):251-270. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.1.251>
- VAN TENDELOO, B.; VANSTRAELEN, A. 2005. Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1):155-180.
<https://doi.org/10.1080/0963818042000338988>
- WATTS, R.L.; ZIMMERMAN, J.L. 1990. Positive accounting theory: A ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1):131-156.
- YANG, C.; TAN, B.L. 2012. Corporate governance and income smoothing in China. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 10(2):120-139. <https://doi.org/10.1108/19852511211273688>
- YOON, S. 2007. *Accounting quality and international accounting convergence*. St. Paul, Minnesota, USA. Thesis of doctor. University of St. Thomas, 97 p.
- ZEGHAL, D.; CHTOUROU, S.; SELLAMI, Y.M. 2011. An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 20(2):61-72.
<https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2011.06.001>
- ZENDERSKY, H.C. 2005. *Gerenciamento de resultados em instituições financeiras no Brasil – 2000 a 2004*. Brasília, DF. Dissertação de mestrado. Universidade de Brasília, 133 p.

Submitted on July 10th, 2016
 Accepted on November 28th, 2017