



Aspectos da Qualidade da Informação Contábil no Contexto Internacional

Sady Mazzioni

Universidade Comunitária da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ)

sady@unochapeco.edu.br

Roberto Carlos Klann

Universidade Regional de Blumenau (FURB)

rklann@furb.br

Resumo

O objetivo do estudo é analisar a relação entre as normas reguladoras e os incentivos de reporte com a qualidade das informações contábeis no contexto internacional. Os procedimentos metodológicos utilizados permitem caracterizar a pesquisa como descritiva, documental e quantitativa. A coleta documental ocorreu na base de dados *Thomson Datastream Index Service* e considerou uma amostra de 1.406 empresas localizadas em doze países. O período de análise compreende o lapso temporal de 2005 a 2012, considerando os atributos da qualidade dos *accruals*, a persistência, previsibilidade e suavização dos lucros. A partir dos atributos individuais obtidos com o uso de regressão linear multivariada por empresa, estabeleceu-se um ranking agregado da qualidade das informações contábeis, utilizando método de análise multicritério TOPSIS e a técnica da entropia. Para a análise dos dados foram utilizadas as técnicas da estatística descritiva, correlação de *Pearson*, teste de médias e teste ANOVA, com o uso do *software SPSS®*. Os resultados indicaram que, em média, as empresas brasileiras foram as que apresentaram os menores escores, enquanto as empresas australianas e holandesas configuraram-se com os maiores escores no ranking da qualidade da informação contábil. As empresas localizadas em países com menor carga tributária, ambiente legal mais forte, maior índice de desenvolvimento econômico e financeiro, de origem legal *common law* e com maior grau de internacionalização apresentaram médias mais elevadas e com diferenças significativas no ranking agregado. O tipo de padrão contábil utilizado também influenciou o posicionamento no ranking agregado da qualidade da informação contábil.

Palavras-chave: Qualidade dos *Accruals*, Persistência, Previsibilidade, Suavização.

INTRODUÇÃO

A “qualidade dos lucros” ou, de modo mais geral, a qualidade dos relatórios financeiros não tem uma definição precisa. A qualidade dos relatórios financeiros pode ser definida como a medida na qual os ganhos reportados representam fielmente a situação econômica subjacente e o grau em que os resultados apresentados refletem os conceitos básicos de contabilidade (YOON, 2007; CHEN et al., 2010).



Os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos foram submetidos constantemente à crítica, sendo considerados como um fator de contribuição das falhas contábeis e dos negócios. Os críticos argumentam que os padrões são complexos e de difícil aplicação, resultando em um número crescente de republicações nos últimos anos. Outros afirmam que os princípios contábeis são excessivamente baseados em regras, contribuindo para a estruturação de transações que conduzem aos resultados desejados pelos preparadores das demonstrações contábeis (KOHLBECK; WARFIELD, 2010).

A qualidade da informação contábil é influenciada por diversos fatores regulatórios, como os padrões de contabilidade de elevada qualidade, com destaque para a adoção das IFRS (BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; IATRIDIS, 2010; HOUQE et al., 2012), a origem do sistema legal do país (LA PORTA et al., 1998; SODERSTROM; SUN, 2007; LA PORTA; LOPEZ-DE-SILANES; SHLEIFER 2008), a existência de leis para proteção do mercado de valores mobiliários e sua efetiva aplicação (HOUQE et al., 2012), a proteção legal dos interesses de acionistas minoritários (LA PORTA et al., 1998; HOUQE et al., 2012), aplicação efetiva das normas de contabilidade e auditoria (HOUQE et al., 2012), eficiência e integridade do ambiente legal sobre os negócios (LA PORTA et al.; 1998; HOUQE et al. 2012), a influência do sistema tributário na intensidade do alinhamento entre o lucro contábil e o lucro tributável (SODERSTROM; SUN, 2007; HOUQE et al., 2012).

Embora evidências empíricas demonstrem que padrões de alta qualidade (por exemplo, IFRS) geralmente melhoram a qualidade contábil (BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; DASKE et al., 2008), outras evidências sugerem que as normas tem um papel limitado para determinar a qualidade dos relatórios contábeis (BURGSTAHLER; HAIL; LEUZ, 2006).

As normas de contabilidade geralmente concedem substancial flexibilidade para as empresas. As mensurações são muitas vezes baseadas em informações privadas e a aplicação das normas envolve julgamento. Gestores corporativos podem usar o poder discricionário nos relatórios para transmitir informações sobre o desempenho econômico da empresa, mas também podem fazer uso indevido dos critérios quando é do seu interesse. Por esta razão, os incentivos dos relatórios são suscetíveis de desempenhar um papel fundamental na determinação da informatividade dos números contábeis reportados (BURGSTAHLER; HAIL; LEUZ, 2006).

As empresas são motivadas por determinados incentivos na divulgação dos números contábeis que exercem influência sobre a qualidade dos relatórios, a exemplo da concentração de propriedade (BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; GAIO, 2010; CHEN et al.; 2010; ISIDRO; RAONIC, 2012), da alavancagem financeira (BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; KOHLBECK; WARFIELD 2010), da presença em listagem estrangeira (BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; ISIDRO; RAONIC, 2012), do desempenho econômico (BURGSTAHLER; HAIL; LEUZ, 2006; IATRIDIS, 2010), do nível de desenvolvimento econômico do país (BURGSTAHLER; HAIL; LEUZ, 2006; GAIO, 2010; ISIDRO; RAONIC, 2012), do nível de desenvolvimento financeiro do país (GAIO, 2010; ISIDRO; RAONIC, 2012) e do nível de combate à corrupção (LA PORTA et al., 1998), dentre outros incentivos influenciadores.

As empresas que têm operações diversificadas no exterior possuem maiores incentivos para fornecer informação financeira abrangente para seus clientes estrangeiros, fornecedores e potenciais investidores (ISIDRO; RAONIC, 2012). Além disso, a concorrência internacional para o capital criou incentivos para melhorar a qualidade e a comparabilidade da contabilidade



(LAND; LANG, 2002) e os investidores institucionais e estrangeiros preferem as demonstrações financeiras de alta qualidade ao fazer investimentos internacionais (BRADSHAW; BUSHEE; MILLER, 2004).

A partir deste contexto, a investigação pretende responder ao seguinte problema de pesquisa: Qual a relação entre as normas reguladoras e os incentivos de reporte com a qualidade das informações contábeis no contexto internacional? O objetivo do estudo é analisar a relação entre as normas reguladoras e os incentivos de reporte com a qualidade das informações contábeis no contexto internacional.

A justificativa do estudo está atrelada à contribuição prática dos resultados, que são do interesse de profissionais como contadores, consultores, analistas de mercado, auditores, responsáveis pela elaboração de normas contábeis e pesquisadores. Para as empresas, os resultados são importantes pela possibilidade de avaliar como a interação com mercados externos influencia nas escolhas das políticas contábeis, reforçando a premissa de que a informação contábil de elevada qualidade pode mitigar os problemas de agência decorrentes da assimetria de informação entre as empresas e os investidores (BALL; KOTHARI; ROBIN, 2000).

2 REVISÃO DE LITERATURA

A qualidade contábil é difícil de ser observada e, como consequência, é difícil de ser mensurada (ISIDRO; RAONIC, 2012). Não há uma concordância ou abordagem superior geralmente aceita para medir a qualidade dos lucros, em decorrência de que os atributos podem ser mutuamente incompatíveis ou sobrepostos, serem interligados e não poderem ser considerados separadamente (YOON, 2007).

Embora não exista acordo sobre a definição de qualidade contábil, as diferentes dimensões que formam seu constructo foram operacionalizadas em pesquisas anteriores. Os estudos geralmente desenvolvem medidas de qualidade pelo uso dos lucros divulgados e de componentes dos lucros, definindo o constructo como “qualidade dos lucros” ou “qualidade dos *accruals*” (HRIBAR; KRAVET; WILSON, 2014).

As definições da qualidade dos lucros incluem a elevada persistência dos lucros em uma série temporal; lucros que representam com precisão as implicações econômicas das operações subjacentes; a proporção de lucros em relação aos fluxos de caixa operacionais; *accruals* de capital de giro mapeados nos fluxos de caixa do passado, presente e futuro (MCNICHOLS, 2002).

Neste sentido, esta investigação considera a qualidade da informação contábil a partir do ranking individual por empresa, composto por quatro atributos dos lucros baseados na contabilidade: qualidade dos *accruals*, persistência, previsibilidade e suavização dos lucros.

2.1 Qualidade dos *accruals*

Os *accruals*, ou as acumulações contábeis por regime de competência, podem ser entendidos como a diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional líquido, ou seja, são constituídos pelos valores integrantes das contas de resultado que entraram no cômputo do lucro, mas que não implicam em necessária movimentação de recursos financeiros (MARTINEZ, 2008).

Os *accruals* refletem as escolhas para fins de reporte enquanto os fluxos de caixa refletem de modo mais fundamental os ganhos e perdas financeiras. Os *accruals* e a qualidade dos lucros estão relacionados e as mudanças transitórias no fluxo de caixa operacional ocorrem pela manipulação gerencial provocada na variação dos itens de capital de giro ao longo do tempo, conduzindo para ganhos de menor qualidade (BALL; SHIVAKUMAR, 2005).

Embora uma correlação negativa com o fluxo de caixa seja um resultado “natural” dos *accruals* contábeis (DECHOW, 1994), maiores magnitudes desta correlação pode indicar uma suavização dos lucros reportados que não refletem o desempenho econômico das empresas (MYERS; MYERS; SKINNER, 2006).

A existência de acumulações contábeis (*accruals*) extremas se configura como de baixa qualidade, pois representa um componente menos persistente dos resultados (DECHOW; GE; SCHRAND, 2010). Os *accruals* estão relacionados às receitas e às despesas que são reconhecidas com base no regime de competência, e não em decorrência do efetivo recebimento da receita em caixa ou do efetivo pagamento da despesa (GOULART, 2007).

Considerando sua natureza, os *accruals* são classificados em *accruals* não discricionários e discricionários (MARTINEZ, 2001). As acumulações não discricionárias derivam da realidade do negócio, enquanto as acumulações discricionárias seriam artificiais, com o único propósito de “gerenciar” o resultado contábil (MARTINEZ, 2001).

A flexibilidade da regulamentação e dos padrões contábeis permite que os gestores exerçam a discricionariedade na escolha dos critérios e procedimentos contábeis que serão adotados (GOULART; 2007). A partir da possibilidade de escolhas contábeis, existem diversas tentativas de separar os *accruals* discricionários dos *accruals* não discricionários.

Os modelos variam desde os mais simples, nos quais as acumulações totais são utilizadas como uma medida das acumulações discricionárias, até aqueles relativamente sofisticados, que decompõem os acréscimos em componentes discricionários e não discricionários com uso de regressão.

Na abordagem de Dechow e Dichev (2002), apresentado no Quadro 1 e utilizado neste estudo, os *accruals* são modelados como uma função dos fluxos de caixa do passado, do presente e do futuro, dado seu propósito de alterar o tempo de reconhecimento do fluxo de caixa nos lucros.

Quadro 1 – Modelo para mensuração dos *accruals* correntes

$$ACT_{i,t} = \varphi_{0,i} + \varphi_{1,i}CFO_{i,t-1} + \varphi_{2,i}CFO_{i,t} + \varphi_{3,i}CFO_{i,t+1} + \varepsilon_{i,t}$$

$ACT_{i,t}$ = *accruals* correntes totais da firma i no ano t ($\Delta AC_{i,t} - \Delta PC_{i,t} - \Delta caixa_{i,t} + \Delta FINCP_{i,t}$);

$Ativos_{i,t}$ = média dos ativos totais da firma i no ano t e $t - 1$.

$FCO_{i,t}$ = fluxo de caixa operacional no ano t calculado como o lucro líquido antes dos itens extraordinários (LLO) menos total dos *accruals* (TA), onde:

$TA = \Delta AC_{i,t} - \Delta PC_{i,t} - \Delta caixa_{i,t} + \Delta FINCP_{i,t} - DEPAM_{i,t}$;

$\Delta AC_{i,t}$ = variação no ativo circulante da firma i entre o ano $t-1$ e o ano t ;

$\Delta PC_{i,t}$ = variação no passivo circulante da firma i entre o ano $t-1$ e o ano t ;

$\Delta caixa_{i,t}$ = variação no caixa e equivalentes de caixa da firma i entre o ano $t-1$ e o ano t ; $\Delta FINCP_{i,t}$ = variação dos financiamentos de CP da firma i entre o ano $t-1$ e o ano t ; $DEPAM_{i,t}$ = despesas de depreciação e amortização da firma i no ano t ;

As variáveis $ACT_{i,t}$, $CFO_{i,t-1}$, $CFO_{i,t}$ e $CFO_{i,t+1}$ são escaladas pelos ativos totais.

Fonte: DECHOW e DICHEV (2002)

A medida de qualidade dos *accruals* é igual ao desvio padrão dos resíduos da equação apresentada no Quadro 1, sendo que maiores valores indicam *accruals* de menor qualidade e, dessa forma, lucros de menor qualidade (FRANCIS et al., 2004; GAIO, 2010). Os *accruals* desempenham papel fundamental na investigação sobre a qualidade da informação contábil. A qualidade dos *accruals* está relacionada com lucros mais persistentes e com a melhoria na capacidade dos lucros em avaliar o desempenho da empresa.

2.2 Persistência dos Lucros

Na avaliação de Dechow, Ge e Schran (2010), uma das grandes correntes da pesquisa sobre a persistência dos lucros é aquela motivada por uma suposição de que os lucros mais persistentes produzem melhores *inputs* para os modelos de avaliação de capital, e, portanto, ganhos mais persistentes são de qualidade superior aos ganhos menos persistentes.

Os lucros correntes devem ser um bom indicador dos lucros futuros. Sua qualidade pode ser entendida como a probabilidade de que uma empresa possa ter os lucros correntes persistentes no futuro (PENMAN; ZHANG, 2002). Empresas com lucros mais persistentes têm um fluxo mais sustentável de lucros em relação aos fluxos de caixa, que irá torná-lo um fator mais útil para a avaliação do capital baseada em fluxos de caixa descontado (DECHOW; GE; SCHRAND, 2010).

Para Kohlbeck e Warfield (2010), a persistência dos lucros captura a permanência dos lucros de um período para o seguinte e é estimada pela regressão dos lucros do período corrente sobre rendimentos do período anterior. O Quadro 2 apresenta o modelo para a mensuração da persistência dos lucros utilizado no estudo.

Quadro 2 – Modelo para mensuração da persistência dos lucros

$$X_{i,t} = \phi_{0,i} + \phi_{1,i} X_{i,t-1} + v_{i,t}$$

$X_{i,t}$ = lucro líquido antes dos itens extraordinários da firma i no ano t dividido pela média ponderada do número de ações em circulação durante o ano t .

$X_{i,t-1}$ = lucro líquido antes dos itens extraordinários da firma i no ano t dividido pela média ponderada do número de ações em circulação durante o ano $t-1$.

Fonte: FRANCIS et al. (2004)

O modelo de Francis et al. (2004) gera estimativas específicas de ano e de empresas ($\phi_{1,i}$) que capturam a persistência dos ganhos. Os valores de $\phi_{1,i}$ próximos de 1 implicam ganhos altamente persistentes, enquanto que os valores de $\phi_{1,i}$ perto de 0 implicam ganhos altamente transitórios (DICHEV; TANG, 2008). A maior persistência dos ganhos é considerada uma característica de qualidade superior de contabilidade (KOHLBECK; WARFIELD, 2010).

A persistência dos lucros é vista como uma medida de sustentabilidade dos lucros, em que lucros persistentes são vistos como desejáveis porque são recorrentes, tornando-os mais previsíveis, reforçando seu papel na avaliação de capital e ajudando os analistas financeiros a prestar um serviço valioso para os investidores (PENMAN; ZHANG, 2002).

A persistência também possui uma ligação direta com o risco da informação, porque maior persistência está associada a um fluxo de ganhos mais sustentável. Como consequência, se os ganhos são persistentes, os investidores demonstram menores preocupações sobre a extensão em que as alterações nos ganhos dos períodos futuros poderão ocorrer, e isso reduz incertezas (FRANCIS et al., 2004).

A lógica decorrente da persistência dos lucros como uma métrica de qualidade é a seguinte: se a empresa A tem um fluxo de lucros mais persistente do que a empresa B, na perpetuidade, então: (i) na empresa A, o lucro corrente é uma medida resumida mais útil do desempenho futuro; e (ii) lucros correntes anualizados na empresa A vão gerar erros de avaliação menor do que lucros correntes anualizados na empresa B. Assim, maior persistência de lucros é de qualidade superior quando os lucros também são relevantes (DECHOW; GE; SCHRAN, 2010).

2.3 Previsibilidade dos Lucros

A previsibilidade dos lucros é definida como a habilidade de prever lucros futuros com base nos seus valores do passado (FRANCIS et al., 2004; YOON, 2007). A previsibilidade dos resultados é uma preocupação abrangente entre os executivos financeiros, cuja crença é de que os lucros menos previsíveis (como aqueles refletidos em metas de lucros não alcançadas ou lucros voláteis) comandam o prêmio de risco no mercado (GRAHAM; HARVEY; RAJGOPAL, 2005).

Os lucros voláteis ou menores daqueles realizados por empresas de referência são avaliados como imprevisíveis e a imprevisibilidade conduz aos baixos retornos. A previsibilidade dos resultados torna mais fácil para os investidores ter uma noção de que parte dos lucros será distribuída (paga em dividendos), em contrapartida aos valores reinvestidos (GRAHAM; HARVEY; RAJGOPAL, 2005).

A medida da previsibilidade dos lucros utilizada nesta pesquisa é aquela dos estudos de Francis et al. (2004) e Yoon (2007), que considera o desvio padrão dos resíduos ($\varepsilon_{i,t}$) a partir da equação $\text{Lucro}_{i,t} = \beta_{0,i} + \beta_{1,i}\text{Lucro}_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$. Valores menores de resíduos ($\varepsilon_{i,t}$) implicam lucros de qualidade mais elevada e mais previsíveis. Valores maiores implicam resultados menos previsíveis.

A previsibilidade dos lucros é uma medida importante, uma vez que lida com o quão bem os lucros passados podem explicar os lucros atuais. Assim, a medida utiliza uma perspectiva puramente contábil, tornando-se um complemento ideal da relevância. Se os lucros do passado são boas estimativas dos lucros correntes, então a previsibilidade é tida para ser elevada. Essa característica está baseada na contabilidade, ou seja, considera as relações entre os números contábeis (lucros passados para lucros correntes), embora ignore as informações que estão fora do regime contábil, a exemplo da percepção do mercado sobre os lucros divulgados (SCHIEMANN; GUENTHER, 2013).

A previsibilidade de lucros e a relevância estão teoricamente ligadas (NICHOLS; WAHLEN, 2004). Uma estimativa mais precisa dos resultados futuros conduz a uma previsão mais precisa de dividendos futuros, ocasionando um aumento na precisão das estimativas do preço das ações, como uma representação do valor presente dos dividendos futuros esperados.

Empiricamente, Francis et al. (2004) encontraram uma correlação pequena, mas significativa e positiva, entre as duas medidas. Bricker et al. (1995) mostram que os analistas associam a elevada qualidade dos lucros com a sua previsibilidade de curto prazo. A previsibilidade é definida, em um sentido econômico, em termos de um nível baixo de volatilidade dos lucros, e no sentido contabilístico, em termos da discricionariedade da gestão sobre a elaboração e ajustamento de determinadas reservas conservadoras, subsídios e ativos fora do balanço.

Os analistas financeiros visualizam os lucros como tendo alta qualidade quando se pode esperar uma repetição de forma consistente e com um alto grau de previsibilidade. Os lucros voláteis possuem a tendência de serem ganhos extremos e estes tendem a reverter para a média mais rapidamente (FREEMAN; OHLSON; PENMAN, 1982), o que constituiu uma explicação alternativa para que ganhos voláteis sejam menos persistentes. A volatilidade dos lucros é mais provável de incluir itens transitórios, e a partir da premissa de que itens transitórios são menos persistentes, a relação documentada entre a volatilidade e previsibilidade dos lucros pode ser um artefato dos efeitos de itens transitórios.

2.4 Suavização dos Lucros

Para garantir que os usuários não sejam enganados por demonstrações financeiras de má qualidade, as organizações são obrigadas a elaborá-las com base em princípios contábeis geralmente aceitos. No entanto, os princípios não podem ser excessivamente restritivos e precisam permitir relatórios flexíveis, para que os gestores possam transmitir as informações relevantes sobre o ambiente operacional de seus negócios (HABIB; HOSSAIN; JIANG, 2011).

Muitos dispositivos potenciais para o alisamento dos resultados têm sido discutidos na literatura. Alguns envolvem o uso de decisões reais, como o nível de produção e dos investimentos, enquanto outros focam na escolha estratégica de técnicas contábeis. A gestão de topo pode ter a capacidade de suavizar os resultados usando tanto decisões reais quanto técnicas contábeis (LAMBERT, 1984).

O alisamento dos lucros é um caso especial de gerenciamento de resultados em que os gerentes suavizam a volatilidade intertemporal nos lucros divulgados para entregar um fluxo mais estável de resultados (BIEDLEMAN, 1973). O gerenciamento de resultados se caracteriza por alterações intencionais dentro dos limites estabelecidos pelo sistema normativo contábil (MARTINEZ, 2001).

Entretanto, Francis et al. (2004) observam que a suavização dos resultados é derivada da visão de que os gerentes usam as informações privadas sobre resultados futuros para suavizar as flutuações transitórias e assim alcançar maior representatividade, portanto, maior utilidade dos números contábeis reportados. Castro e Martinez (2009) indicam que a prática de suavização de lucros impacta no custo de capital de terceiros e na estrutura de capital das empresas. Os resultados de Martinez e Castro (2011a) indicam que a suavização de lucros tem efeito positivo sobre o risco sistemático, reduzindo-o, favorecendo a concretização de retornos anormais positivos. Adicionalmente, Martinez e Castro (2011b) apontam que a suavização dos resultados impacta positivamente no *rating* das empresas.

A suavização é tipicamente vista como um atributo desejável dos lucros, pois os analistas financeiros e investidores observam a volatilidade dos lucros como indesejável e indicativo de baixa qualidade dos lucros (GAIO, 2010).

O modelo proposto por Leuz, Nanda e Wysocki (2003), apresentado no Quadro 3 e utilizado neste estudo, visa capturar o grau em que os executivos exercem a suavização dos lucros, identificando como reduzem a variabilidade do lucro, evidenciada pela alteração dos componentes contábeis do lucro em decorrência de ajustes pelo regime de competência. Leuz, Nanda e Wysocki (2003) e Francis et al. (2004) consideraram o coeficiente de suavização como a proporção entre o desvio padrão do lucro líquido antes dos itens extraordinários dividido pelos

ativos totais no início do período, com o desvio padrão do fluxo de caixa operacional dividido pelos ativos totais iniciais.

Quadro 3 – Modelo para mensuração da persistência dos lucros

$$SUAVIZAÇÃO = \sigma (\text{lucro operacional}_{it}) / \sigma (\text{fluxo de caixa operacional}_{it})$$

$$FCO = \text{Lucro Líquido} - \text{Accruals}$$

$$\text{Accruals} = \{ [AC_t - \text{Disp}_t] - (PC_t - \text{EmpCP}_t) \} - \{ [AC_{t-1} - \text{Disp}_{t-1}] - (PC_{t-1} - \text{EmpCP}_{t-1}) \} - \text{DeprAmort}_t$$

AC_t = Ativo circulante no ano t ; Disp_t = Disponibilidades no ano t ; PC_t = Passivo circulante no ano t ;

EmpCP_t = Empréstimos de curto prazo em t ; AC_{t-1} = Ativo circulante no ano $t-1$; Disp_{t-1} = Disponibilidades no ano $t-1$; PC_{t-1} = Passivo circulante no ano $t-1$; EmpCP_{t-1} = Empréstimos de curto prazo em $t-1$.

Fonte: LEUZ, NANDA e WYSOCKI (2003).

A variável de lucro operacional é escalonada pelo fluxo de caixa operacional, o que permite controlar genericamente as diferenças de variabilidade do desempenho econômico. Baixos valores desta medida indicam que, *ceteris paribus*, os executivos exercem discricionariedade contábil para suavizar lucros divulgados (LEUZ; NANDA; WYSOCKI, 2003). Para os propósitos deste estudo, é assumido que a suavização é um atributo desejado dos lucros, e assim, menor suavização dos lucros implica menor qualidade dos lucros (GAIO, 2010).

3 TRAJETÓRIA METODOLÓGICA

O delineamento relaciona-se ao modo pelo qual o problema de pesquisa é concebido e a estrutura utilizada para a experimentação, a coleta e análise dos dados (KERLINGER, 1980). Considerando as características desta investigação, pode-se delinear a pesquisa como descritiva, com coleta de dados documental e de abordagem quantitativa.

Uma característica principal deste estudo que possibilita conceituá-lo como descritivo trata-se do uso de técnicas padronizadas na coleta e análise dos dados, que permitem estabelecer relações entre as variáveis explicativas e a variável dependente (GIL, 2006).

A coleta do tipo documental (MARCONI; LAKATOS, 2010) ocorreu a partir de dados contábeis, financeiros, tributários e de mercado divulgados pelas empresas investigadas e aqueles produzidos por organismos internacionais, para o período de 2005 a 2012.

A composição da população de pesquisa foi definida considerando-se as empresas de capital aberto localizadas nos vinte países com maior Produto Interno Bruto (PIB) em 2013, conforme o *World Development Indicators* (2014), produzido pelo *The World Bank*. A partir das informações recuperadas na base de dados *Thomson Datastream Index Service* (2014), optou-se em considerar apenas os países que possuíam mais de 10 empresas com as variáveis necessárias para operacionalizar os modelos teóricos indicados na revisão de literatura (Quadros 1, 2 e 3), resultando em uma amostra final composta por 1.406 empresas de doze países.

Os países da Arábia Saudita, Coreia do Sul, Espanha, França, Itália, México, Turquia e Rússia não ficaram representados na amostra final. A distribuição de empresas por país está demonstrada na Tabela 1.

Tabela 1 – Distribuição de empresas por país

País	Empresas	%	País	Empresas	%
Alemanha	35	2,49	Holanda	16	1,14
Austrália	47	3,34	Índia	72	5,12
Brasil	18	1,28	Indonésia	11	0,78
Canadá	79	5,62	Japão	398	28,31
China	19	1,35	Reino Unido	124	8,82
Estados Unidos	560	39,83	Suíça	27	1,92

Fonte: THOMSON (2014).

O emprego da quantificação (RICHARDSON, 1999), utilizou inicialmente da regressão linear múltipla, com análise individual por empresa, para construir cada um dos atributos dos lucros. Em seguida, por meio da análise multicritério *Technique for Order Preference by Smilarity to Ideal Solution* – TOPSIS (BULGURCU, 2012), com uso da entropia (ZELENY, 1982) para definição do peso de cada vetor, construiu-se um ranking agregado da qualidade da informação contábil, com escores individuais entre 0 e 1.

A carga tributária dos países (escala de 0 a 10) foi considerada aquela divulgada pelo *Economic Freedom of the World* (2013). O índice de percepção da corrupção (escala de 0 a 10) é aquele divulgado pela organização *Transparency International* (2012). O nível de desenvolvimento econômico (logaritmo natural do produto interno bruto *per capita*) e o nível de desenvolvimento financeiro (capitalização no mercado de ações dividido pelo produto interno bruto) foram obtidos junto ao *The World Bank* (2014). A variável de ambiente legal (escala de 1 a 7) foi construída a partir da média linear dos indicadores de aplicação das leis para valores mobiliários, proteção dos interesses de acionistas minoritários, aplicação das normas de contabilidade e auditoria, independência judicial, publicados pelo *World Economic Forum* (2008-2013). O grau de internacionalização corresponde ao ranking da proporção de vendas e ativos no exterior em relação às vendas totais e aos ativos totais das empresas, adaptado do modelo UNCTAD (1995).

Após a elaboração do ranking da qualidade da informação contábil das empresas e da construção das variáveis explicativas, procedeu-se a elaboração da estatística descritiva, correlação de Pearson, testes *t* de médias e teste ANOVA.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta seção tem como principal finalidade atender ao objetivo específico do estudo, de analisar a relação entre as normas reguladoras e os incentivos de reporte com a qualidade das informações contábeis no contexto internacional.

4.1.1 Estatística descritiva dos atributos dos lucros

A Tabela 2 apresenta a estatística descritiva das quatro variáveis individuais da qualidade dos lucros, mensuradas conforme modelos apresentados nos Quadros 1, 2 e 3.

Tabela 2 – Estatística descritiva

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio Padrão	10%	25%	75%	90%
QA	0,000	0,163	0,020	0,015	0,018	0,005	0,009	0,026	0,04
PERS	-1,859	0,929	-0,321	-0,291	0,442	-0,904	-0,607	-0,003	0,23
PREV	0,000	56,861	1,108	0,381	3,424	0,067	0,163	0,922	1,90
SUAV	0,036	1,836	0,733	0,743	0,336	0,297	0,475	0,963	1,15

Fonte: Dados da pesquisa.

Pode-se observar na Tabela 2 que a qualidade dos *accruals* (QA) apresenta média (mediana) igual a 0,020 (0,015). Francis et al. (2004) encontraram resultados semelhantes em sua amostra de empresas dos Estados Unidos: média de 0,026 e mediana de 0,019. Gaio (2010) ao investigar uma amostra de 38 países também reportou resultados semelhantes, com média igual a 0,027 e a mediana de 0,017.

A distribuição da persistência (PERS) mostrou valores médios (mediana) iguais a -0,321 (-0,291), enquanto a previsibilidade (PREV) indicou média (mediana) de 1,108 (0,381). Francis et al. (2004) encontraram valores médios maiores de -0,482 (-0,520) para persistência e média menor para previsibilidade (0,876), porém, a mediana de 0,636 ficou mais próxima da média. De outro modo, a investigação de Gaio (2010) encontrou valores menores, tendo a persistência apresentado média (mediana) de -0,227 (-0,151) e a previsibilidade com valores de 0,228 (0,075), respectivamente. Em relação a quarta variável de base contábil, a suavização (SUAV) indicou média (mediana) igual a 0,733 (0,743), respectivamente. De forma comparativa, Francis et al. (2004) encontraram 0,640 (0,578) e o estudo de Gaio (2010) indicou média (mediana) de 0,765 (0,680).

4.1.2 Correlação de Pearson entre os atributos dos lucros

Na Tabela 3 são apresentadas as correlações de *Pearson* entre as quatro variáveis de qualidade dos lucros consideradas nesta investigação.

Tabela 3 – Correlação de Pearson

	QA	PERS	PREV	SUAV
QA	1			
PERS	0,187**	1		
PREV	0,100**	0,073**	1	
SUAV	0,401**	0,144**	0,136**	1

** correlação significativa ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa.

O maior valor de correlação está entre QA e SUAV (0,401), seguido pela correlação entre QA e PERS (0,187), SUAV e PERS (0,144), SUAV e PREV (0,136), QA e PREV (0,100) e SUAV e PERS (0,073). Todas as correlações são significativas ao nível de 1%. Os resultados das correlações de *Pearson* são consistentes com o estudo de Francis et al. (2004), que também encontrou relações significativas entre todas as variáveis de base contábil, ao nível de 1%.

4.1.3 Correlação de Pearson entre as variáveis explicativas

A Tabela 4 apresenta a correlação de *Pearson* entre as variáveis explicativas quantitativas, indicando que todas as correlações apresentaram significância ao nível de 1%. Constatou-se um valor de 0,790 entre a variável IPC e NDE, indicando forte correlação. Os demais valores variam

entre 0,082 e 0,430, apontando para correlações muito baixas, baixas e moderadas (DANCEY; REIDY, 2005).

Tabela 4 – Correlação de Pearson das variáveis explicativas quantitativas

	CTRIB	AMBIENTE	IPC	NDE	NDF	G_INTER
CTRIB	1					
AMBIENTE	-0,176**	1				
IPC	-0,340**	0,305**	1			
NDE	-0,082**	0,256**	0,790**	1		
NDF	0,391**	0,365**	0,335**	0,430**	1	
G_INTER	-0,137**	0,374**	0,284**	0,208**	0,236**	1

**A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Fonte: Dados da pesquisa.

4.1.4 Medida Agregada de Qualidade da Informação Contábil

A partir das correlações de *Pearson* encontradas entre as variáveis dos atributos de qualidade dos lucros (Tabela 3), pode-se avaliar que embora existam relações significativas entre as medidas de qualidade baseadas em contabilidade, são de nível fraco e moderado (DANCEY; REIDY, 2005), indicando capturar diferentes aspectos da qualidade dos lucros.

Neste sentido, foi elaborado um ranking da qualidade dos lucros por empresa, a partir dos valores de cada uma das quatro variáveis individuais baseadas nos atributos de contabilidade. Com o uso da metodologia TOPSIS, os vetores (pesos) obtidos por meio da técnica da entropia são aqueles apresentados na Tabela 5.

Tabela 5 – Vetores para os atributos da qualidade dos lucros baseados em contabilidade

Variável	Peso	Variável	Peso
QA	0,0480	PREV	0,0212
PERS	0,3183	SUAV	0,6125

Fonte: Dados da pesquisa.

O ranking por país foi elaborado a partir do total de empresas sediadas em cada um dos países que hospedam as empresas da amostra investigada, conforme a Tabela 6.

Tabela 6 – Estatística descritiva do ranking dos atributos baseados em contabilidade

País	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio Padrão	Empresas
Alemanha	0,262	0,607	0,432	0,428	0,090	35
Austrália	0,295	0,675	0,479	0,487	0,087	47
Brasil	0,289	0,493	0,402	0,460	0,055	18
Canadá	0,262	0,621	0,447	0,447	0,082	79
China	0,276	0,520	0,406	0,406	0,068	19
Estados Unidos	0,237	0,735	0,466	0,468	0,094	560
Holanda	0,372	0,646	0,479	0,472	0,077	16
Índia	0,289	0,731	0,416	0,400	0,083	72
Indonésia	0,275	0,675	0,442	0,407	0,119	11
Japão	0,233	0,731	0,417	0,409	0,093	398
Reino Unido	0,247	0,696	0,453	0,443	0,095	124
Suíça	0,298	0,667	0,463	0,447	0,107	27
Total						1.406
Média	0,278	0,650	0,442	0,439	0,088	

Fonte: Dados da pesquisa.

Com o procedimento utilizado, cada empresa recebeu um escore que varia entre 0 (zero) e 1 (um) no ranking da qualidade da informação contábil (QIC), elaborado com atributos de base contábil. Um valor mais próximo de 1 no ranking implica em nível mais elevado da qualidade dos lucros e valores mais próximos de 0 indicam lucros de menor qualidade. Os resultados apresentados na Tabela 6 indicam que as médias estão próximas das medianas, o que sugere não haver problemas com *outliers*. A maior variação é verificada nas empresas do Brasil (12,6%) e Indonésia (8,6%), sendo que os demais países apresentaram variação menor que 4%. Observa-se, ainda, que as empresas do Canadá e China apresentaram valores iguais para média e mediana. A empresa com menor pontuação está localizada no Japão (0,233) e a pontuação mais elevada foi verificada nos Estados Unidos (0,735). A menor média foi encontrada entre as empresas brasileiras, enquanto a maior média foi verificada entre empresas da Austrália e da Holanda, com 0,479. A menor mediana visualizou-se nas empresas da Índia e a maior mediana foi constatada entre as empresas australianas.

4.1.5 Teste de Médias

A Tabela 7 apresenta o cálculo do Teste *t* de *student* a partir de amostras independentes, para verificar se há diferenças nas médias do ranking da qualidade da informação contábil entre os grupos.

Tabela 7 – Teste *t* de médias

Painel A	GRUPO	N	Média	Painel E	GRUPO	N	Média
CTRIB	1	699	0,433	NDF	1	616	0,424
	2	707	0,457		2	790	0,462
Painel B		N	Média	Painel F		N	Média
AMBIENTE	1	446	0,417	ORIGEM	1	882	0,459
	2	960	0,459		2	524	0,422
Painel C		N	Média	Painel G		N	Média
IPC	1	661	0,458	G_INTER	1	703	0,423
	2	745	0,433		2	703	0,468
Painel D		N	Média				
NDE	1	677	0,424				
	2	729	0,465				

Fontes: Dados da pesquisa

Nos painéis A, B, C, D, E, G foi utilizado como critério para a divisão dos grupos de empresas a mediana de cada variável, em que o grupo 1 contém as empresas com escores abaixo da mediana e o grupo 2 as empresas com escore igual ou superior à mediana. No painel F, no grupo 1 estão as empresas localizadas em países de origem *common law* e no grupo 2 as empresas localizadas em países *code law*.

Os resultados da Tabela 7 indicam que as empresas localizadas em países com carga tributária menor, ambiente legal mais forte, maior índice de desenvolvimento econômico, maior índice de desenvolvimento financeiro, de origem legal *common law* e com maior grau de internacionalização apresentaram médias mais elevadas no ranking agregado da QIC, conforme o esperado. Por outro lado, ao contrário do esperado, empresas localizadas em países com menor índice de transparência, portanto, com maior percepção da existência de corrupção, apresentaram melhores rankings de QIC.

A Tabela 8 apresenta o teste de Levene para verificar a igualdade de variâncias populacionais entre dois grupos e o teste *t* para igualdade de médias. Quando o teste de Levene se mostrar significativo ($<0,05$) é aceito que as variâncias são estatisticamente diferentes, utilizando-se os dados das variâncias iguais não assumidas. Porém, se o teste de Levene não se mostrar significativo ($>0,05$), deve-se aceitar que as variâncias são homogêneas, utilizando-se os dados das variâncias iguais assumidas (FÁVERO et al., 2009).

Os resultados da Tabela 8 indicam que o teste de Levene apresentou significância superior a 0,05 em todos os grupos de testes, permitindo concluir que as variâncias são homogêneas (variâncias iguais assumidas). Os resultados do teste *t* de igualdade de médias apontaram que o *p-value* é igual 0,000 em todas as amostras, indicando que as médias populacionais são diferentes (FÁVERO et al., 2009).

Tabela 8 - Teste de amostras independentes

Variáveis		Teste de Levene para igualdade de variâncias		Teste <i>t</i> para igualdade de médias		
		F	Significância	<i>T</i>	GL	Sig.*
Painel A - CTRIB	Variâncias iguais assumidas	0,106	0,744	-4,848	1404	0,000
	Variâncias iguais não assumidas			-4,849	1404	0,000
Painel B - AMBIENTE	Variâncias iguais assumidas	0,786	0,375	-7,927	1404	0,000
	Variâncias iguais não assumidas			-7,980	882	0,000
Painel C - IPC	Variâncias iguais assumidas	0,053	0,818	5,009	1404	0,000
	Variâncias iguais não assumidas			5,007	1382	0,000
Painel D - NDE	Variâncias iguais assumidas	0,137	0,711	-8,373	1404	0,000
	Variâncias iguais não assumidas			-8,374	1397	0,000
Painel E - NDF	Variâncias iguais assumidas	0,600	0,439	-7,708	1404	0,000
	Variâncias iguais não assumidas			-7,729	1335	0,000
Painel F - ORIGEM	Variâncias iguais assumidas	0,169	0,681	-7,276	1404	0,000
	Variâncias iguais não assumidas			-7,280	1100	0,000
Painel G - G_INTER	Variâncias iguais assumidas	0,395	0,530	-9,271	1404	0,000
	Variâncias iguais não assumidas			-9,271	1403	0,000

*2 extremidades

Fonte: Dados da pesquisa

Pelos resultados obtidos nas Tabelas 7 e 8 é possível verificar que as características dos países hospedeiros, a exemplo da carga tributária, do ambiente legal, do nível de desenvolvimento econômico e financeiro, da origem legal, e do nível de transparência conduzem a diferenças significativas entre as empresas no ranking da qualidade da informação contábil reportada. Além disso, observa-se que o maior grau de internacionalização das empresas também se constitui em determinante significativa a ser considerada para explicar o posicionamento no ranking da QIC.

4.1.6 Teste ANOVA

Em relação aos padrões contábeis, as empresas foram separadas em quatro grupos: (1) uso de IFRS em todo o período; (2) uso de US GAAP em todo o período; (3) uso parcial de IFRS ao longo do período investigado; (4) uso somente de padrões contábeis nacionais. Para testar a existência de diferenças na média da QIC entre as empresas dos respectivos grupos, utilizou-se o

teste *Analysis of Variance* ou Análise de Variância (ANOVA). O grupo 1 é composto por 222 empresas da Austrália, Alemanha, Reino Unido e Holanda. No grupo 2 estão as 560 empresas localizadas nos Estados Unidos. No grupo 3 tem-se a presença de 514 empresas sediadas no Brasil, Canadá, China e Japão. Finalmente, o grupo 4 contém 110 empresas localizadas na Suíça, Indonésia e Índia.

A Tabela 9 apresenta inicialmente o teste para a homogeneidade das variâncias.

Tabela 9 - Teste de homogeneidade das variâncias

Estatística Levene	Graus de Liberdade 1	Graus de liberdade 2	Significância
0,438	3	1402	0,726

Fonte: Dados da pesquisa.

Considerando-se que o valor da significância é $>0,05$ é aceita a igualdade de variâncias entre os quatro grupos (FÁVERO et al., 2009). A Tabela 10 apresenta o teste ANOVA para verificar a existência de diferenças na QIC entre os diferentes padrões contábeis utilizados.

Tabela 10 - Teste ANOVA

	Soma dos Quadrados	Graus de	Quadrado	F	Significância
Entre Grupos	0,607	3	0,202	23,827	0,000
Nos grupos	11,912	1402	0,008		
Total	12,519	1405			

Fonte: Dados da pesquisa.

No teste ANOVA, valores de significância baixos indicam diferenças entre as médias dos grupos. Como a significância foi 0,000 (valor de $p < 0,05$), indica que há, pelo menos, uma diferença entre os grupos analisados (FÁVERO et al., 2009). Assim, rejeita-se a hipótese nula (a variabilidade ENTRE os grupos foi suficientemente grande face à variabilidade DENTRO dos grupos). Portanto, pode-se afirmar que as médias da QIC não são iguais entre os quatro grupos de padrões contábeis utilizados na amostra e períodos investigados.

Para identificar em quais grupos estão as diferenças, realizou-se uma comparação entre os pares, comparando cada grupo com cada um dos outros. Para tanto, utilizou-se os testes de comparações múltiplas de médias (*Post Hoc*), que comparam todos os grupos dois a dois, por meio do Teste de Tukey. O teste *post hoc* (não evidenciado) indicou que existem diferenças significativas na QIC entre: (a) o grupo 1 (IFRS) e o grupo 3 (IFRS parcial); (b) o grupo (2) USGAAP e os grupos 3 (IFRS parcial) e 4 (outros padrões nacionais); (c) o grupo 3 (IFRS parcial) e o grupos 1 (IFRS) e 2 (IFRS parcial); (d) o grupo 4 (outros padrões nacionais) e o grupo 2 (USGAAP).

A Tabela 11 apresenta o Teste de Tukey HSD para verificar a existência de diferença significativa (*honestly significant difference - HSD*), entre os subconjuntos homogêneos.

Tabela 11 - Tukey HSD

Padrão contábil - PC	N	Subconjunto para alfa = 0,05	
		1	2
3 – IFRS parcial	514	0,421	
4 – Padrão nacional	110	0,430	
1 – IFRS	222		0,457
2 – US GAAP	560		0,466
Significância		0,695	0,687

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados da Tabela 11 indicam que os grupos 3 e 4 formam um subconjunto homogêneo, enquanto que os grupos 1 e 2 formam outro conjunto homogêneo. Assim, empresas que adotaram o padrão contábil IFRS de forma parcial e aquelas que utilizaram somente padrões nacionais apresentaram níveis de QIC semelhantes. De outro modo, empresas que adotaram US GAAP e IFRS em todo o período pesquisado, apresentaram desempenho semelhante entre si e superior em relação aos demais grupos de empresas. Nos dois subconjuntos, as diferenças entre si não são significativas.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O estudo analisou a relação entre as normas reguladoras e os incentivos de reporte com a qualidade das informações contábeis no contexto internacional, a partir de um ranking agregado da qualidade da informação contábil, constituído por quatro atributos dos lucros de base contábil. Inicialmente, a correlação de *Pearson* indicou que os quatro atributos da qualidade dos lucros utilizados no estudo apresentaram correlações significativas ao nível de 1%, consistentes com o estudo de Francis et al. (2004). A partir de cada atributo individual das empresas investigadas, constituiu-se um ranking agregado da qualidade da informação contábil, utilizando o método de análise multicritério TOPSIS e a técnica da entropia.

Constatou-se que as empresas brasileiras foram as que apresentaram, em média, os menores escores no ranking da qualidade contábil. Por outro lado, as empresas australianas e holandesas configuraram-se como aquelas de maior qualidade contábil, em média. As empresas suíças apresentaram maior discrepância individual em relação à média do conjunto de empresas daquele país. Já as empresas brasileiras indicaram maior homogeneidade individual em relação ao conjunto do país.

Os testes de médias realizados, considerando a separação em grupos a partir da mediana de cada variável, indicaram que as empresas localizadas em países com carga tributária menor, ambiente legal mais forte, maior índice de desenvolvimento econômico, maior índice de desenvolvimento financeiro, de origem legal *common law* e mais internacionalizadas apresentaram médias mais elevadas no ranking agregado da QIC.

Quanto aos padrões de contabilidade utilizados pela amostra, observou-se um subconjunto homogêneo entre as IFRS e US GAAP e um subconjunto homogêneo entre o uso parcial das IFRS e o uso de padrões nacionais. O primeiro subconjunto apresentou resultados superiores no ranking agregado da qualidade da informação contábil, reforçando o entendimento de que bons padrões de contabilidade produzem números contábeis de maior qualidade (SODERSTROM; SUN, 2007; IATRIDIS, 2010; HOUQE et al., 2012).

Os resultados confirmaram que a qualidade da informação reportada também é resultado de fatores institucionais do ambiente de operação e das características empresariais, a exemplo da intensidade da internacionalização (ISIDRO; RAONIC, 2012).

Para estudos futuros, recomenda-se ampliar o número de países para diversificar as características institucionais e ampliar a variabilidade de normas reguladoras e incentivos empresariais que influenciam sobre os números contábeis. Outra abordagem é a de considerar a análise dos atributos dos lucros baseados no mercado, a exemplo da relevância, tempestividade e conservadorismo, pois esses atributos podem estar relacionados com incentivos diversos daqueles de base contábil considerados neste estudo.



REFERÊNCIAS

- BALL, R.; KOTHARI, S. P.; ROBIN, A. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. **Journal of Accounting and Economics**, v. 29, n. 1, p. 1-51, 2000.
- BALL, R.; SHIVAKUMAR, L. Earnings quality in U.K. Private firms: comparative loss recognition timeliness. **Journal of Accounting and Economics**, v. 39, n. 1, p. 83-128, 2005.
- BARTH, M. E; LANDSMAN, W. R; LANG, M. H. International Accounting Standards and accounting quality. **Journal of Accounting Research**, v. 46, n. 3, p. 467-498, 2008.
- BIEDLEMAN, C. Income smoothing: The role of management. **The Accounting Review**, v. 48, n. 4, p. 653-667, 1973.
- BRADSHAW, M.; BUSHEE, B.; MILLER, G. Accounting choice, home bias, and U.S. investment in non-U.S. firms. **Journal of Accounting Research**, v. 42, n. 5, p. 795-838, 2004.
- BRICKER, R.; PREVITS, G.; ROBINSON, T.; YOUNG, S. Financial analyst assessment of company earnings quality. **Journal of Accounting, Auditing and Finance**, v. 10, n. 3, p. 541-554, 1995.
- BULGURCU, B. K. Application of TOPSIS Technique for financial performance evaluation of technology firms in Istanbul Stock Exchange Market. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, v. 62, n. 24, p. 1033-1040, 2012.
- BURGSTAHLER, D.; HAIL, L.; LEUZ, C. The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms. **The Accounting Review**, v. 81, n. 5, p. 983-1016, 2006.
- CASTRO, M. A. R.; MARTINEZ, A. L. Income smoothing, cost of debt capital and capital structure in Brazil. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 6, p. 25-46, 2009.
- CHEN, H.; TANG, Q.; JIANG, Y.; LIN, Z. The role of accounting standards: evidence from the European Union. **Journal of International Financial Management & Accounting**, v. 21, n. 3, p. 1-57, 2010.
- DANCEY, C.; REIDY, J. **Estatística sem matemática para psicologia: usando spss para windows**. Porto Alegre, Artmed. 2006.
- DASKE, H.; HAIL, L.; LEUZ, C.; VERDI, R. Mandatory IFRS adoption around the world: early evidence on the economic consequences. **Journal of Accounting Research**, v. 46, n. 5, p. 1085-1142, 2008.
- DECHOW, P. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: the role of accounting accruals. **Journal of Accounting and Economics**, v. 18, n. 1, p. 3-42, 1994.
- DECHOW, P.; DICHEV, I. The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. **The Accounting Review**, v. 77, n. 4, p. 35-59, 2002.
- DECHOW, P.; GE, W.; SCHRAND, C. Understanding earnings quality: a review of the proxies, their determinants and their consequences. **Journal of Accounting and Economics**, v. 50, n. 2-3, p. 344-401, 2010.
- DICHEV, I. D.; TANG, V. W. Matching and the changing properties of accounting earnings over the last 40 years. **The Accounting Review**, v. 83, n. 6, p. 1425-1460, 2008.



ECONOMIC FREEDOM OF THE WORLD. **2013 Dataset**. Fraser Institute. Disponível em: <http://www.freetheworld.com/release.html>. Acesso em: 20 fev. 2014.

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P.; SILVA, F. F.; CHAN, B. L. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FRANCIS, J.; LAFOND, R.; OLSSON, P. M.; SCHIPPER, K. Costs of equity and earnings attributes. **The Accounting Review**, v. 79, n. 4, p. 967-1010, 2004.

FREEMAN, R.; OHLSON, J.; PENMAN, S. Book rate of return and prediction of earnings changes: an empirical investigation. **Journal of Accounting Research**, v. 20, n. 2, p. 639-653, 1982.

GAIO, C. The relative importance of firm and country characteristics for earnings quality around the world. **European Accounting Review**, v. 19, n. 4, p. 693-738, 2010.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

GOULART, A. M. C. **Gerenciamento de resultados contábeis em instituições financeiras no Brasil**. 2007. 211 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

GRAHAM, J. R.; HARVEY, C. R.; RAJGOPAL, S. The economic implications of corporate financial reporting. **Journal of Accounting and Economics**, v. 40, n. 1-2, p. 3-73, 2005.

HABIB, A.; HOSSAIN, M.; JIANG, H. Environmental uncertainty and the market pricing of earnings smoothness. **Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting**, v. 27, n. 2, p. 256-265, 2011.

HRIBAR, P.; KRAVET, T.; WILSON, R. A new measure of accounting quality. **Review of Accounting Studies**, v. 19, n. 1, p. 506-538, 2014.

HOUQUE, M. N. H.; VAN ZIJL, T.; DUNSTAN, K.; KARIM, A. K. M. W. The effect of IFRS adoption and investor protection on earnings quality around the world. **The International Journal of Accounting**, v. 47, n. 3, p. 333-355, 2012.

IATRIDIS, G. International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. **International Review of Financial Analysis**, v. 19, n. 3, p. 193-204, 2010.

ISIDRO, H.; RAONIC, I. Firm incentives, institutional complexity and the quality of “harmonized” accounting numbers. **The International Journal of Accounting**, v. 47, n. 4, p. 407-436, 2012.

KERLINGER, F. N. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual**. São Paulo: EPU, 1980.

KOHLBECK, M.; WARFIELD, T. Accounting standard attributes and accounting quality: discussion and analysis. **Research in Accounting Regulation**, v. 22, n. 2, p. 59-70, 2010.

LAMBERT, R. A. Income smoothing as rational equilibrium behavior. **The Accounting Review**, v. 59, n. 4, p. 604-618, 1984.

LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. Law and finance. **Journal of Political Economy**, v. 106, n. 6, p. 1113-1155, 1998.



LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A. The economic consequences of legal origins. **Journal of Economic Literature**, v. 46, n. 2, p. 285-332, 2008.

LAND, J.; LANG, M. H. Empirical evidence on the evolution of international earnings. **The Accounting Review**, v. 77 (Supplement), p. 115-133, 2002.

LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. Earnings management and investor protection: an international comparison. **Journal of Financial Economics**, v. 69, n. 3, p. 505-27, 2003.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo, Atlas, 2010.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. 167 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) -Universidade de São Paulo, São Paulo.

MARTINEZ, A. L. Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 19, n. 46, p. 7-17, 2008.

MARTINEZ, A. L.; CASTRO, M. A. R. The smoothing hypothesis, stock returns and risk in Brazil. **Brazilian Administration Review**, v. 8, n. 1, p. 1-20, 2011a.

MARTINEZ, A. L.; CASTRO, M. A. R. Bond ratings and income smoothing in Brazil. **Latin American Business Review**, v. 12, n. 2, p. 59-81, 2011b.

MYERS, J. N.; MYERS, L. A.; SKINNER, D. J. Earnings momentum and earnings management. 2006. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=741244>.

MCNICHOLS, M. Discussion of The quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. **The Accounting Review**, v. 77 (Supplement), p. 61-69, 2002.

NICHOLS, D. C.; WAHLEN, J. M. How do earnings numbers relate to stock returns? A review of classic accounting research with updated evidence. **Accounting Horizons**, v. 18, n. 4, p. 263-286, 2004.

PENMAN, S. H.; ZHANG, X-J. Accounting conservatism, the quality of earnings and stock returns. **The Accounting Review**, v. 77, n. 2, p. 237-264, 2002.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SCHIEHMANN, F.; GUENTHER, T. Earnings predictability, value relevance, and employee expenses. **The International Journal of Accounting**, v. 48, n. 2, p. 149-172, 2013.

SODERSTROM, N. S.; SUN, K. J. IFRS adoption and accounting quality: a review. **The European Accounting Review**, v. 16, n. 4, p. 675-702, 2007.

THE WORLD BANK. **Data**. World development indicators. 2014. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator>. Acesso em: 14 abr. 2014.

THOMSON ONE BANKER. Screening & Targeting. 2014. Disponível em: <http://banker.thomsonib.com/ta/TAdashboard.aspx>. Acesso em: 14 abr. 2014.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. Corruption perceptions index. Disponível em: <http://www.transparency.org>. Acesso em: 20 fev. 2014.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. World



Investment Report 1995. Transnational corporations and competitiveness. Geneva: United Nations, 1995.

YOON, S. Accounting quality and international accounting convergence. Dissertation (Doctor of Philosophy) - Oklahoma State University, Oklahoma, 2007, 97 p.

WORLD ECONOMIC FORUM. **The Financial Development Report.** 2013. Disponível em: <http://www.weforum.org/issues/financial-development>. Acesso em: 20 jan. 2014.

ZELENY, M. Multiple criteria decision making. New York: McGraw-Hill, 1982.