



***Accruals* discricionários vs decisões operacionais: uma análise do impacto da adoção às normas internacionais de contabilidade na forma de gerenciamento de resultados**

Resumo: No Brasil, a adoção das normas internacionais de contabilidade trouxe consigo diversas mudanças. Uma das principais alterações na preparação das demonstrações contábeis é o aumento no uso de estimativas e julgamentos, devido à convergência aos padrões internacionais. O conceito *True and Fair View* é um dos pilares da essência normativa dos padrões internacionais de contabilidade, o que possibilita maior subjetividade na elaboração dos relatórios financeiros. Por outro lado, as normas contábeis brasileiras, essencialmente baseadas em regras, tornam o ambiente mais restrito para o uso da subjetividade. Acredita-se que a maior discricionariedade na elaboração das demonstrações contábeis, proporcionada pela convergência das normas contábeis brasileiras aos padrões internacionais, trouxe impactos significativos na forma de gerenciamento de resultados. Portanto, esse artigo tem como propósito analisar o impacto da adoção das normas internacionais de contabilidade na forma de gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários e por decisões operacionais das empresas brasileiras não-financeiras que negociam ações na Bovespa. Para detecção do gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários foi utilizado o Modelo Kang e Sivaramakrishnan (1995) e para detecção do gerenciamento de resultados por decisões operacionais foram utilizados o Modelo Anderson, Banker e Janakiraman (2003), para verificar o nível anormal de despesas, e o Modelo Roychowdhury (2006), para verificar o nível anormal dos custos de produção. Os resultados apontam que a convergência das normas contábeis brasileiras para o padrão internacional não alterou significativamente a forma de gerenciamento de resultados, pois em ambos os períodos de análise, o uso de *accruals* discricionários continua sendo utilizado massivamente entre as empresas que fizeram parte da amostra deste estudo.

Palavras-chave: IFRS; *True and Fair View*; *Accruals* Discricionários; Decisões Operacionais; Gerenciamento de Resultados.

Linha Temática: Finanças e Contabilidade Financeira.



1. Introdução

A dispersão do capital das corporações e a conseqüente separação entre propriedade e gestão, atreladas à característica intrínseca do gestor de agir consistentemente em prol da maximização da sua utilidade, deram origem às várias hipóteses de conflitos entre acionistas (principais) e gestores (agentes) denominados conflitos de agência.

Além dos problemas supracitados, tal separação entre propriedade e gestão trouxe como consequência o surgimento da assimetria informacional, pois o direito residual de controle da firma, outorgado pelo proprietário ao gestor, implica na inevitável vantagem informacional do agente em detrimento do principal.

Nesse cenário, o uso da contabilidade e dos mecanismos de governança corporativa tem como intuito a mitigação dos conflitos de agência e a redução da assimetria informacional. Nessa perspectiva, um dos temas de extrema relevância para a contabilidade é o gerenciamento de resultados.

De acordo com Martinez e Cardoso (2009), gerenciamento de resultados pode ser conceituado por escolhas de práticas contábeis ou tomadas de decisões operacionais com o propósito de elaborar relatórios e divulgar números contábeis diferentes dos que seriam preparados e divulgados sem a adoção de tais escolhas e/ou tomada de decisões.

Estudos anteriores concluíram que o ambiente regulatório influencia a prática do gerenciamento de resultados. Nestes trabalhos foi constatado que num ambiente com regulação contábil mais restritiva, os gestores adotam decisões operacionais para gerenciar a informação contábil. Por outro lado, num ambiente mais subjetivo, os gestores tendem a usar mais frequentemente as escolhas contábeis como forma de gerenciamento de resultados. Em suma, empresas que atuam em ambientes altamente regulados, seja pela regulação contábil, pela própria atividade econômica devido à existência de órgão regulador, ou pela qualidade da auditoria, tendem a utilizar decisões operacionais para gerenciar seus resultados. (Jones, 1991; Chi, Lisic e Pevzner; 2011; Zang, 2012)

Segundo Cardoso et al. (2009), as alterações dos padrões contábeis brasileiros para convergência aos internacionais caracterizam-se como uma nova regulamentação da contabilidade, e é inegavelmente o tema contábil mais relevante da década.

As normas contábeis internacionais elaboradas pelo *International Financial Reporting Standards* (IFRS) têm sido apontadas como exemplo de normas baseadas em princípios, pois têm como cerne do seu sistema normativo o conceito *True and Fair View* (TFV). Por outro lado, as normas contábeis brasileiras têm nos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (BR GAAP – *Generally Accepted Accounting Principles*) seu arcabouço conceitual, por isso têm sido apontadas como normas baseadas em regras.

Com a adoção das normas internacionais de contabilidade, o Brasil passou por um processo radical de mudança regulatória, de um padrão totalmente baseado em regras, com forte vínculo com a contabilidade fiscal, para um padrão baseado em princípios, com maior necessidade de julgamento por parte dos gestores que elaboram as demonstrações financeiras. (Ribeiro, 2014)

Diante desse contexto, esse artigo tem como propósito investigar o seguinte problema: **Em que medida a adoção das normas internacionais de contabilidade trouxe mudança na forma de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras não-financeiras que negociam ações na Bovespa?**

O objetivo geral desse trabalho é analisar o impacto da adoção das normas internacionais de contabilidade na forma de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras não-financeiras que negociam ações na Bovespa.

O estudo sobre o impacto da adoção às normas internacionais de contabilidade na forma de gerenciamento de resultados justifica-se pela atualidade e relevância do tema. Além do mais, a migração da tradição normativa para uma perspectiva baseada na informação aguça



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

a curiosidade de compreensão dos reais reflexos da convergência aos padrões internacionais sobre os usuários das informações contábeis.

Cabe ressaltar que apesar dos diversos estudos sobre gerenciamento de resultados e das consequências da adoção das normas internacionais de contabilidade no Brasil, surpreendentemente essa temática ainda carece de evidências significativas sobre o impacto da adoção das normas internacionais de contabilidade na forma de gerenciamento de resultados, a partir da análise concomitantemente das duas principais formas de gerenciamentos de resultados: *accruals* discricionários e decisões operacionais.

É pertinente registrar que o estudo mais intimamente relacionado com este é o de Crespo e Costa (2015), o qual objetivou investigar se houve mudança na relação entre gerenciamento de resultados via escolhas contábeis e decisões operacionais em empresas de capital aberto após a adoção das normas internacionais de contabilidade. Entretanto, Crespo e Costa (2015) não trazem à reflexão que a adoção das normas internacionais de contabilidade trouxe como consequência a transição de um sistema normativo baseado em regras, para um sistema normativo baseado em princípios. Crespo e Costa (2015) também não mencionam que essa transição pode ser a causa da possível mudança na relação entre gerenciamento de resultados via *accruals* discricionários e decisões operacionais.

Apesar de Crespo e Costa (2015) utilizarem modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados internacionalmente consagrados na literatura contábil, eles não associam as formas de gerenciamento de resultados com as características dos supracitados sistemas normativos, ou seja, maior uso de decisões operacionais em ambientes mais restritivos, e maior uso de *accruals* discricionários em ambiente mais subjetivos. Além do mais, Crespo e Costa (2015) atribuem ao extinto RTT (Regime Tributário de Transição) um incentivo econômico para a prática do gerenciamento de resultados.

Esse estudo também se justifica pela exposição dos impactos ocasionados pela adoção às normas internacionais de contabilidade, principalmente no que tange às pesquisas relacionadas com as práticas de gerenciamento de resultados. Dessa forma, espera-se que esse estudo contribua com o fomento para futuras pesquisas nessa linha.

Sua divisão estrutural consiste em cinco sessões. Além dessa introdução, tem-se: o referencial teórico e o desenvolvimento da hipótese a ser verificada empiricamente; os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa; a análise e discussão dos resultados encontrados; e, as considerações finais.

2. Referencial Teórico e Desenvolvimento da Hipótese de Pesquisa

2.1. Adoção das normas internacionais de contabilidade no Brasil: transição de um sistema contábil baseado em regras para um sistema contábil baseado em princípios

A adoção de normas internacionais de contabilidade (IFRS – *International Financial Reporting Standards*) teve sua origem na União Européia, em 2005, e foi motivada pelas pressões impostas pela internacionalização do mercado de capitais. O processo de globalização e desenvolvimento dos mercados de capitais contribuiu com o crescimento dos investimentos estrangeiros, com a formação de blocos econômicos e, consequentemente, com a necessidade de se ter um conjunto homogêneo de normas contábeis internacionais que permitissem maior comparabilidade de informações das empresas. (Chiqueto, 2008)

A harmonização contábil internacional pode ser compreendida como um processo por meio do qual as diferenças nas práticas contábeis entre os países são reduzidas. Dentre os principais benefícios que justificam o processo de harmonização das normas contábeis estão a eficiência do mercado de capitais e a diminuição dos custos de captação de recursos externos. Portanto, a convergência aos padrões contábeis internacionais é de grande interesse por parte



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

dos países deficitários, como o Brasil, devido a sua carência por recursos para financiamento das suas atividades econômicas. (Cambria, 2008; Chiqueto, 2008)

A aprovação da Lei nº 11.638/07 colocou o Brasil nos trilhos rumo à normatização contábil internacional, e essa tarefa ficou a cargo do Comitê de pronunciamentos Contábeis (CPC). Segundo Vieira (2010), a adoção às normas internacionais de contabilidade é resultado da abertura da economia brasileira para o exterior, a qual colocou as empresas brasileiras em contato direto com economias mais avançadas, trazendo como consequência custos extras e dificuldade na troca de informações.

Apesar da crescente oferta de estudos envolvendo diversas abordagens acerca das IFRS, poucos salientam que tais pesquisas devem ser desenvolvidas à luz da essência dos sistemas contábeis envolvidos, ou seja, a análise desses fenômenos deve ser feita levando em consideração a mudança na essência da normatização contábil.

A necessidade dessa análise se justifica, pois geralmente as normas contábeis locais são baseadas em regras, enquanto as normas contábeis internacionais são baseadas em princípios. É mister ressaltar que existe certa carência de estudos acadêmicos que discutam mais profundamente as vantagens e desvantagens de uma normatização contábil baseada em regras ou em princípios (Dantas et al., 2010).

Dantas et al. (2010) argumentam que apesar das IFRS ter como objetivo principal o desenvolvimento de normas contábeis de alta qualidade, exigidas e aceitas internacionalmente, e que contribuam para o aperfeiçoamento da evidenciação financeira e do funcionamento dos mercados, seu processo de adoção propicia uma reflexão mais abrangente, do que simplesmente a mudança de normas orientadoras que dizem respeito a reconhecimento, mensuração e evidenciação de eventos econômicos. Sendo assim, é pertinente registrar que é com tal discernimento que esse estudo foi elaborado.

Segundo Alexander e Jermakowicz (2006), o conceito *True and Fair View* (TFV) é um dos pilares dos sistemas contábeis baseados em princípios, como as IFRS. Originado no Reino Unido, tal conceito determina que as demonstrações contábeis devam ser elaboradas visando à verdadeira e justa situação econômico-financeira do negócio e dos resultados.

O TFV preceitua que em situações em que a norma contábil estabeleça determinados procedimentos, se o elaborador das demonstrações financeiras entender que, seguindo a norma, a essência econômica será prejudicada, ele deve priorizar a idéia defendida pelo TFV, e não as prescrições normativas. (Alexander e Jermakowicz, 2006)

Dessa forma, o intuito do TFV nas IFRS é conceder certa discricionariedade para escolha do procedimento contábil a ser adotado, a fim de oferecer aos usuários da informação contábil a percepção dos gestores referente à natureza do negócio, o que representa grande valia para a compreensão da situação econômico-financeira e dos resultados das empresas. (Dantas et al., 2010)

O critério de subjetividade é inerente ao TFV, pois, com base nesse conceito, espera-se que os elaboradores das demonstrações contábeis, através de uma conduta ética e moral para o desempenho das suas atividades, evidenciem a realidade econômica das empresas. Em outras palavras, como estes profissionais detêm um conhecimento mais apropriado dos negócios das empresas, eles podem preparar melhores informações que aquelas desejadas pelo regulador através de suas prescrições (Jreige, 1998, apud Dantas et al., 2010).

Segundo Schipper (2003), a principal característica de normas contábeis baseadas em princípios é o fato de serem guiadas por uma estrutura conceitual, que garante que as informações contábeis evidenciadas sejam relevantes para os usuários, e que os critérios de reconhecimento e de mensuração sejam fundamentados nas características qualitativas da informação contábil.

As normas contábeis baseadas em princípios outorgam ao preparador das demonstrações contábeis, a decisão do que fazer e como fazer. Conforme Dantas et al. (2010),



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

as normas contábeis baseadas em princípios não determinam como fazer, mas sim como decidir o que deve ser feito, pois oferecem diretrizes para o julgamento profissional de cada situação particular.

Muitas críticas têm sido atribuídas a esse sistema de normas alicerçadas sobre princípios. Dentre essas, destaca-se que a flexibilidade e a subjetividade das normas contábeis induzem ao gerenciamento de resultados, assim como na perda de comparabilidade entre os demonstrativos financeiros. (Dantas et al., 2010; Ribeiro, 2014)

As normas contábeis internacionais (IFRS) emitidas pelo IASB têm sido apontadas como exemplo de normas baseadas em princípios, pois são concebidas dentro de uma tradição jurídica consuetudinária (*common law*), divulgando princípios gerais de orientação e não regras específicas, sempre com o objetivo de evidenciar a essência econômica das operações.. Por outro lado, normas contábeis baseadas em regras prescrevem procedimentos detalhados com métodos específicos para o tratamento de todos os problemas e situações esperadas. (Dantas et al., 2010)

As normas contábeis baseadas em regras definem de forma clara os procedimentos, o que elimina possíveis dúvidas de interpretação de uma norma de caráter geral, além de serem consideradas como importantes instrumentos de uniformidade de atuação. Elas também possuem críticas, como: sua inflexibilidade ao longo do tempo, o que dificultaria as adaptações a novas situações conjunturais e ambientais, tornando-se obsoletas; limitação da qualidade da informação contábil evidenciada, por não permitir a incorporação da percepção da gestão. (Dantas et al., 2010)

De acordo com Cambria (2008), as normas brasileiras de contabilidade sempre foram orientadas por padrões normativos, mas com a prevalência da essência sobre a forma motivada pela convergência aos padrões contábeis internacionais o ambiente contábil brasileiro migrou para uma avaliação de natureza mais subjetiva.

2.2. Gerenciamento de resultados: *accruals* discricionários x decisões operacionais

A dispersão do capital das corporações e a conseqüente separação entre propriedade e gestão, atreladas à característica intrínseca do gestor de agir consistentemente em prol da maximização da sua utilidade, deram origem às várias hipóteses de conflitos entre acionistas (principais) e gestores (agentes). Esses conflitos são denominados conflitos de agência.

Outro problema também decorrente da dispersão do capital e do divórcio entre a propriedade e a gestão é a assimetria informacional, ou seja, os gestores por serem responsáveis por todas as atividades da empresa possuem toda a informação relevante disponível, e usam essa vantagem informacional na defesa dos seus interesses. Por sua vez, os acionistas estão em desvantagem informacional em relação aos altos executivos, mas estes também estão em desvantagem diante dos funcionários da empresa. Esses dois problemas existem devido a basicamente dois problemas: a inexistência de contrato perfeito e a inexistência do agente perfeito. (Lopes & Martins, 2007; Lopes & Iudícibus, 2012; Rossetti & Andrade, 2014)

Como é impossível especificar nos contratos completos todas as possibilidades de eventos vindouros, os proprietários outorgam aos gestores mais do que a execução de ações previsíveis, ou seja, é outorgado aos agentes o direito residual de controle da empresa, resultante do livre arbítrio para a tomada de decisões em resposta a eventos não previsíveis. Esta condição de outorga, denominada de juízo gerencial, pode estar mais a serviço dos objetivos dos gestores do que dos acionistas, gerando os conflitos de agência. (Rossetti & Andrade, 2014)

Na tentativa de elaborar um raciocínio sobre a relação entre o agente (gestor) e o principal (acionista), Jensen e Meckling (1976) desenvolveram a Teoria da Agência e



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

verificaram a existência de um conflito de interesse entre as partes, pois existem decisões que podem maximizar a riqueza de um lado e outras que aperfeiçoam a do outro.

Para Akerlof (1970), a assimetria informacional gera ineficiências de mercado. Isso se deve ao fato de que individualmente os agentes tomam decisões baseados em informações disponíveis. Obviamente, aqueles que possuem mais informações podem se beneficiar dessa vantagem e tirar proveito dessa situação. Uma das formas de resolver esses conflitos de interesse é buscar a redução da assimetria informacional, a partir da adoção de mecanismos de monitoramento que contribuam com a congruência de interesses entre principal e agente. Cabe ressaltar que esses mecanismos geram custos para a empresa, os denominados custos de agência.

A função da contabilidade é reduzir a assimetria da informação, a fim de tornar os custos de agência menores. Nesse cenário, a contabilidade demonstra seu valor, pois é capaz de reduzir os custos contratuais e contribuir para a maximização dos resultados da entidade. Segundo Cardoso et al. (2009, p. 776), “a contabilidade é um mecanismo dedicado à redução da assimetria informacional”.

Sendo a contabilidade e os mecanismos de governança corporativa, instrumentos de monitoramento utilizados na tentativa de mitigar os conflitos de agência, a partir da redução da assimetria da informação, um dos temas de extrema relevância para a contabilidade é o gerenciamento de resultados.

Segundo Martinez (2001), os usuários da informação contábil consideram que o resultado (lucro/prejuízo) é o principal produto da contabilidade, e é com base nele que se avalia o desempenho das empresas. Porém, seguindo a idéia da assimetria informacional, esse resultado pode decorrer de escolhas contábeis discricionárias que não possuem estrita relação com a realidade operacional da firma. De modo geral, essas escolhas contábeis são motivadas por fatores exógenos à empresa, devido aos seus gestores levarem os resultados na direção em que desejem. (Martinez, 2008)

Para Butler, Leone, e Willenborg (2004), gerenciamento de resultados é uma cobertura para atos que afetam os resultados contábeis reportados ou sua interpretação, a partir do processo produtivo e/ou decisões de investimento que parcialmente determinam o resultado econômico subjacente, passando pela escolha do tratamento contábil e do tamanho dos *accruals* ao preparar os relatórios periódicos, e terminando em ações que afetam a interpretação dos resultados reportados.

Segundo Martinez (2008), uma consequência da prática do gerenciamento de resultados é o comprometimento da qualidade da informação contábil, visto que sua utilização pode criar sérias ineficiências alocativas entre empresas, assim como provocar distribuições de riquezas injustificáveis, com danosas consequências para o mercado de capitais. Martinez (2013) declara que a intervenção nos números contábeis reportados é um procedimento crítico, visto que as demonstrações financeiras sintetizam informação relevante sobre o desempenho da entidade.

O gerenciamento de resultados por escolhas contábeis se dá devido ao regime de competência (*accruals basis*). Segundo Ronen e Yaari (2008), os *accruals* surgem pela discrepância existente no *timing* entre os movimentos nos fluxos de caixa das transações realizadas pelas empresas na consecução de suas atividades objeto e o momento do reconhecimento pela contabilidade dessas transações e eventos, dada à flexibilidade das normas e práticas contábeis.

Mensurar o lucro econômico através do registro dos *accruals* representa registrar o acréscimo efetivo na riqueza patrimonial da unidade econômica, independente da movimentação financeira. Porém, o problema é a discricionariedade do gestor em aumentar ou diminuir esses *accruals* com o objetivo de influenciar o resultado.



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Segundo Martinez (2008), esses *accruals* podem ser classificados tanto pela realidade do negócio da firma (*accruals* não-discricionários: surgem das transações realizadas em um período e são normais para uma entidade; são inerentes às atividades da empresa), quanto pela subjetividade do gestor alheia aos interesses da firma (*accruals* discricionários: surgem a partir de escolhas e tratamentos contábeis adotados com a finalidade de gerenciar resultados; são artificiais e teriam exclusivamente o objetivo de manipular o resultado contábil-financeiro).

O gerenciamento de resultados por decisões operacionais ocorre quando os gestores adotam decisões sub-ótimas em relação ao momento e ao nível das práticas operacionais, e difere do gerenciamento por escolhas contábeis por envolver atividades relacionadas ao negócio empresarial propriamente dito. (Cupertino, 2013) Graham, Harvey e Rajgopal (2005), incentivam a pesquisa de gerenciamento de resultados por decisões operacionais, pois as decisões sobre as atividades reais dos negócios desfrutam de maior popularidade entre os administradores.

Roychowdhury (2005, p.336) define a tomada de decisões operacionais para gerenciar a informação contábil como “ações de gestão que se desviam das práticas normais de negócio, realizadas com o objetivo principal de atender certos ganhos”.

O ambiente regulatório influencia a prática do gerenciamento de resultados, pois num ambiente com regulação contábil mais restritiva, os gestores adotam decisões operacionais para gerenciar a informação contábil com mais intensidade que as demais empresas (Jones, 1991; Zang, 2012).

Segundo Chi, Lisic e Pevzner (2011), empresas que atuam em ambientes altamente regulados, seja pela regulação contábil, da própria atividade econômica pela existência de órgão regulador ou pela qualidade da auditoria, tendem a utilizar decisões operacionais para gerenciar seus resultados. De acordo com Ewert e Wagenhofer (2005), existem evidências empíricas que as empresas recorrem ao gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais quando é reduzida a flexibilidade de suas normas contábeis.

Como o Brasil adotou normas contábeis internacionais (IFRS) apontadas como exemplo de normas baseadas em princípios (que possuem maior flexibilidade em seus procedimentos e outorga certo nível de discricionariedade, de subjetividade ao preparador das demonstrações contábeis), deixando de lado normas contábeis baseadas em regras (que possuem maior rigidez nos seus procedimentos), as seguintes hipóteses de pesquisa são desenvolvidas:

H1) As empresas brasileiras não-financeiras que negociam ações na Bovespa utilizam mais a forma de gerenciamento de resultados por decisões operacionais do que por escolhas contábeis, antes da adoção das normas internacionais de contabilidade.

H2) As empresas brasileiras não-financeiras que negociam ações na Bovespa utilizam mais a forma de gerenciamento de resultados por escolhas contábeis do que por decisões operacionais, após a adoção das normas internacionais de contabilidade.

3. Procedimentos Metodológicos

3.1. Seleção da amostra e tratamento dos dados

A população selecionada para a verificação empírica dessa pesquisa consiste em empresas brasileiras não-financeiras que negociam ações na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa).

Para tanto, foi realizada uma coleta na base de dados Economática®, cujo período definido foi de 2001 a 2016, resultando em 2.812 casos antes do tratamento, além da seleção

de contas contábeis relevantes para a execução dos modelos de gerenciamento de resultados. Posteriormente, foram eliminadas as firmas estrangeiras, moedas, *commodities*, fundos de investimento imobiliário e firmas brasileiras do setor financeiro, o que resultou em 549 casos.

É oportuno registrar que apesar do período da amostra ser de 2001 a 2016, o período transitório (2008 e 2009) não foi levado em consideração para a análise do gerenciamento de resultados, por ser considerado um período híbrido (Lei nº 6.404/76 e IFRS). Esse procedimento foi adotado na tentativa de dirimir qualquer confusão interpretativa por conta da existência de normas essencialmente divergentes (princípios x regras) num mesmo ambiente.

Os dados foram organizados em painel e efetuados os cálculos das variáveis contábeis utilizadas nos modelos de gerenciamento de resultados. Posteriormente, os dados foram importados para o *software* Stata®, onde foi possível utilizar o modelo econométrico de análise de dados em painel e executar os modelos de regressão multivariada para os períodos pré-IFRS (2003 a 2007) e pós-IFRS (2012 a 2016), totalizando 5.490 observações.

3.2. Modelos econométricos de gerenciamento de resultados utilizados na pesquisa

3.2.1. Modelo para detecção do gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários

Para qualquer verificação sobre gerenciamento de resultados, é muito importante mensurar a discricionariedade do gestor sobre os lançamentos contábeis dos *accruals*. Existem diversos modelos desenvolvidos com o intuito de encontrar a melhor estimativa para o valor dos *accruals* discricionários (Martinez, 2008).

O modelo escolhido para detecção do gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários foi o de Kang-Sivaramakrishnan (1995) ou Modelo KS. Esse modelo é a melhor alternativa dentre aqueles utilizados na literatura contábil para o cálculo dos *accruals* discricionários, devido a sua capacidade de revisar os seguintes problemas: erros nas variáveis, variáveis omitidas e simultaneidade. Além do mais, o modelo KS é o mais acurado tecnicamente para o Brasil devido a sua relevância em considerar o aspecto inflacionário, que comprometeria a comparabilidade entre dois exercícios. (Martinez, 2008).

Utilizando como técnica estatística a regressão, tal modelo inclui despesas operacionais, contas a receber para lidar com eventuais problemas associados à manipulação nas receitas, e, para corrigir o problema de simultaneidade, ainda são empregadas variáveis instrumentais.

Conforme Martinez (2008), cada variável do modelo KS deve ser tratada especificamente. Sendo assim, tal modelo é representado da seguinte forma:

$$AB_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 [\delta_1 REV_{i,t}] + \alpha_2 [\delta_2 EXP_{i,t}] + \alpha_3 [\delta_3 PPE_{i,t}] + \varepsilon_{i,t}$$

Em que:

$AB_{i,t}$ = *Accrual Balance* = $AC_{i,t} - CX_{i,t} - PC_{i,t} - DEP_{i,t}$

$AC_{i,t}$ = Ativo circulante da firma *i* no período *t*;

$CX_{i,t}$ = Disponibilidades/Caixa e equivalente de Caixa da firma *i* no período *t*;

$PC_{i,t}$ = Passivo circulante excluindo impostos e financiamentos de curto prazo da firma *i* no período *t*;

$DEP_{i,t}$ = Depreciação e amortização da firma *i* no período *t*;

$REV_{i,t}$ = Receita líquida de vendas da firma *i* no período *t*;

$EXP_{i,t}$ = Custos e despesas operacionais antes da depreciação e amortização da firma *i* no período *t*;

$PPE_{i,t}$ = Ativo permanente/Ativo imobilizado da firma *i* no período *t*;

$CTREC_{i,t}$ = Contas a receber da firma *i* no período *t*;

$\delta 1$, $\delta 2$ e $\delta 3$ = Variáveis instrumentais do Modelo KS;

$$\delta 1 = \frac{CTREC_{i,t-1}}{REV_{i,t-1}}$$

$$\delta 2 = \frac{AC_{i,t-1} - CX_{i,t-1} - CTREC_{i,t-1} - PC_{i,t-1}}{EXP_{i,t-1}}$$

$$\delta 3 = \frac{DEP_{i,t-1}}{PPE_{i,t-1}};$$

Após executar os procedimentos específicos para geração dos resíduos do Modelo KS (*proxy* do gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários), foram utilizadas variáveis de controle ligadas à teoria do gerenciamento de resultados (ΔREC , ROA, END, TAM), a fim trazer mais robustez aos resultados. Foi também adicionada a variável de controle IFRS, uma variável *dummy* que busca identificar o período pré-IFRS (2003 a 2007) e pós-IFRS (2012 a 2016).

Os resíduos foram utilizados como variável resposta e as variáveis de controle adicionadas como variáveis regressoras. É mister ressaltar que o procedimento de utilização dessas variáveis de controle foi realizado em todos os modelos selecionados para a realização deste estudo.

Tabela 1 - Variáveis de controle adicionadas aos modelos de gerenciamento de resultados

Variáveis dependentes	
Ab_Acc/Ab_SG&A/Ab_Prod	Resíduos dos modelos de gerenciamentos de resultados.
Variáveis de controle adicionais	
ΔREC	Variável que pode contribuir com que a empresa gerencie os <i>accruals</i> . Foi medida através da comparação da receita do ano atual com a receita do ano anterior
ROA	Variável que se refere ao desempenho da firma. Foi obtido pela razão entre lucro líquido e ativo total.
END	Variável que se refere ao nível de endividamento da firma. Para calcular essa variável foi considerada a razão entre o passivo total e o ativo total.
TAM	Variável que se refere ao tamanho da firma. Foi mensurado pelo logaritmo natural do ativo total da empresa.
IFRS	Variável <i>dummy</i> que busca segregar a amostra entre pré-IFRS (2003 a 2007) e pós-IFRS (2012 a 2016). Para isso, foi utilizado "0" para o período pré-IFRS e "1" para o período pós-IFRS.

3.2.2. Modelos para detecção do gerenciamento de resultados por decisões operacionais

Com o objetivo de detectar a ocorrência do gerenciamento de resultado por decisões operacionais, foram utilizados modelos operacionais que permitissem o cálculo do nível anormal de despesas discricionárias e o cálculo do nível anormal de produção.

Para calcular o nível anormal de despesas discricionárias, foi escolhido o modelo formulado por Anderson, Banker e Janakiraman (2003). Segundo Almeida-Santos, Verhagem e Bezerra (2011), esse tipo de gerenciamento de resultados ocorre por meio de despesas operacionais, quando os gestores decidem reduzir despesas com propaganda, com marketing, reduzir despesas de viagens, de treinamento, etc. Tal modelo possui a seguinte equação:

$$\log \left(\frac{SG\&A_t}{SG\&A_{t-1}} \right) = \alpha_1 + \alpha_2 \log \left(\frac{S_{i,t}}{S_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \log \left(\frac{S_{i,t}}{S_{i,t-1}} \right) \times DS_t + \alpha_4 \log \left(\frac{S_{i,t-1}}{S_{i,t-2}} \right) + \alpha_5 \log \left(\frac{S_{i,t-1}}{S_{i,t-2}} \right) \times DS_{t-1} + \varepsilon_t$$

Em que:

$S_{i,t}$ = Receita líquida da firma i no período t ;

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

$SG\&A_t$ = Despesas com vendas, gerais e administrativas da firma i no período t ;

DS_t = Variável categórica indica o comportamento da receita líquida, sendo “1” quando $S_{i,t} < S_{i,t-1}$ e “0” quando contrário.

Com base na literatura, espera-se que os coeficientes α_2 e α_4 sejam positivos, porque mudanças no nível de despesas operacionais (com vendas e administrativas) tendem a acompanhar o comportamento das vendas. Também é esperado que o coeficiente α_3 seja negativo, porque o nível de despesas operacionais (com vendas e administrativas) tende a permanecer constante no curto prazo, e espera-se que o coeficiente seja α_5 positivo, refletindo as reversões do nível de despesas operacionais (com vendas e administrativas) no longo prazo.

O resíduo dessa equação representa o nível anormal de despesas discricionárias (Ab_SGA). Após calcular o valor absoluto dos resíduos da regressão para estimação das despesas de vendas, gerais e administrativas, foram acrescentadas as mesmas variáveis independentes utilizadas no modelo KS (Δ REC, ROA, END, TAM e IFRS).

Para calcular o nível anormal de produção, foi escolhido o modelo formulado por Roychowdhury (2006).

$$\frac{Prod_t}{A_{t-1}} = \alpha_1 + \alpha_2 \frac{1}{A_{t-1}} + \alpha_3 \frac{S_t}{A_{t-1}} + \alpha_4 \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} + \alpha_5 \frac{\Delta S_{t-1}}{A_{t-1}} + \varepsilon_t$$

Em que:

$Prod_t$ = $CPV_t + \Delta$ Estoquest da firma i no período t ;

S_t = Receita líquida da firma i no período t ;

ΔS_t = $S_t - S_{t-1}$ da firma i no período t ;

A_{t-1} = Ativos totais da firma i no período $t-1$.

Com base na literatura, espera-se que todos os coeficientes sejam positivos, pois quanto maior as vendas, maior a produção.

O resíduo dessa equação representa o nível anormal de produção (Ab_Prod). Quando seu valor é positivo representa uma maior probabilidade das empresas estarem gerenciando pelo aumento dos resultados, porém se seu valor for negativo representa uma maior probabilidade das empresas estarem gerenciando pela redução dos resultados. Após calcular o valor absoluto dos resíduos da regressão para estimação das despesas de vendas, gerais e administrativas, foram acrescentadas as mesmas variáveis independentes utilizadas no modelo KS (Δ REC, ROA, END, TAM e IFRS).

4. Análise e Discussão dos Resultados

4.1. Análise descritiva dos resultados

Nesta seção são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis dos três modelos de gerenciamento de resultado adotados nesta pesquisa.

A Tabela 2 a seguir apresenta as estatísticas descritivas das variáveis que compõem o Modelo KS:

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Tabela 2 - Estatísticas descritivas das variáveis que compõem o Modelo KS

	Variáveis	δ_1	$REV_{i,t}$	δ_2	$EXP_{i,t}$	δ_3	$PPE_{i,t}$
PRÉ-IFRS (2003-2007)	Média	0.682	0.866	-2.437	0.767	0.122	0.458
	Mínimo	0.001	0.000	-1311.058	0.000	0.000	0.000
	Máximo	205.510	7.354	492.597	21.333	3.567	1.000
	Desvio Padrão	6.205	0.746	40.442	0.898	0.175	0.245
PÓS-IFRS (2012-2016)	Média	2.923	0.671	-1.736	0.610	30.742	0.277
	Mínimo	0.000	0.000	-160.607	0.000	0.001	0.000
	Máximo	1516.596	6.695	98.585	12.218	27866.000	0.996
	Desvio Padrão	41.764	0.546	9.669	0.641	771.343	0.247

De acordo com os dados da Tabela 2 é possível observar que houve mudanças relevantes nos valores das variáveis apurados nos períodos pré e pós-IFRS. As variáveis representativas de receita (REV), despesas (EXP) e Ativo Imobilizado (PPE) apresentaram valores médios menores no período pós-IFRS quando comparado com os valores observados no período anterior à adoção das normas internacionais de contabilidade pelas companhias consideradas na amostra da presente pesquisa. Além disso, é possível observar menor dispersão para essas variáveis no período posterior à adoção das normas IFRS.

A Tabela 3 a seguir apresenta as estatísticas descritivas das variáveis que compõem o Modelo SG&A:

Tabela 3 - Estatísticas descritivas das variáveis que compõem o Modelo SG&A

	Variáveis	$\log\left(\frac{S_{i,t}}{S_{i,t-1}}\right)$	$\log\left(\frac{S_{i,t}}{S_{i,t-1}}\right) \times DS_t$	$\log\left(\frac{S_{i,t-1}}{S_{i,t-2}}\right)$	$\log\left(\frac{S_{i,t-1}}{S_{i,t-2}}\right) \times DS_{t-1}$
PRÉ-IFRS (2003-2007)	Média	0.045	-0.028	0.042	-0.026
	Mínimo	-3.309	-3.309	-3.309	-3.309
	Máximo	1.667	0.000	0.654	0.000
	Desvio Padrão	0.184	0.129	0.165	0.129
PÓS-IFRS (2012-2016)	Média	0.007	-0.051	0.023	-0.041
	Mínimo	-3.416	-3.416	-3.416	-3.416
	Máximo	2.044	0.000	2.044	0.000
	Desvio Padrão	0.255	0.206	0.229	0.176

As variáveis que compõem o modelo SG&A são baseadas em transformações matemáticas e observações defasadas, relacionadas basicamente à receita de vendas. A partir dos dados da Tabela 3, observa-se que houve mudanças relevantes nos valores das variáveis apurados nos períodos pré e pós-IFRS, sendo apurados maiores valores médios no período pré-IFRS, mas também com maior dispersão, considerando a amostra de empresas incluída da pesquisa.

A Tabela 4 a seguir apresenta as estatísticas descritivas das variáveis que compõem o Modelo Prod.:

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Tabela 4 - Estatísticas descritivas das variáveis que compõem o Modelo PROD

	Variáveis	$\frac{1}{A_{t-1}}$	$\frac{S_t}{A_{t-1}}$	$\frac{\Delta S_t}{A_{t-1}}$	$\frac{\Delta S_{t-1}}{A_{t-1}}$
PRÉ-IFRS (2003-2007)	Média	0.000	0.759	-3.432	-0.114
	Mínimo	0.000	0.000	-5298.427	-280.771
	Máximo	0.200	6.762	3.692	2.058
	Desvio Padrão	0.007	0.641	135.554	7.202
PÓS-IFRS (2012-2016)	Média	0.010	0.752	-0.108	0.083
	Mínimo	0.000	0.000	-273.130	-5.040
	Máximo	12.500	7.354	2.607	3.851
	Desvio Padrão	0.325	0.638	7.068	0.371

Por sua vez, as variáveis incluídas no Modelo PROD. são baseadas em transformações matemáticas e observações defasadas, relacionadas ao ativo total e receitas de vendas nos períodos analisados. A partir dos dados da Tabela 4, observa-se uma diferença relevante na média na variável $\frac{\Delta S_t}{A_{t-1}}$ que representa variação na receita de vendas sobre o ativo total do ano anterior. Em ambos os períodos essa relação apresentou sinal negativo, mas com valor mais expressivo no período pré-IFRS (2003-2007). Para as demais variáveis do modelo de gerenciamento de resultados, não se observa valores médios com diferenças relevantes.

A Tabela 5 a seguir apresenta as estatísticas descritivas das variáveis de controle para execução final dos modelos:

Tabela 5 - Estatísticas descritivas das variáveis de controle

	Variáveis	ΔREC	END	ROA	TAM
PRÉ-IFRS (2003-2007)	Média	278026.80	5.26	1.37	13.42
	Mínimo	-22244515.00	0.00	0.00	-2.53
	Máximo	28403599.00	1398.07	1835.33	19.26
	Desvio Padrão	1865696.60	40.81	45.68	2.05
PÓS-IFRS (2012-2016)	Média	195346.54	600.01	0.75	14.30
	Mínimo	-47282996.00	0.00	0.00	3.61
	Máximo	42444807.00	918778.00	670.09	20.62
	Desvio Padrão	3332705.68	23382.19	17.36	2.14

Acerca das variáveis de controle, observa-se uma variação relevante na variável representativa de endividamento, com um valor bastante superior no período pós-IFRS. As variáveis Variação da Receita (ΔREC) e ROA, por sua vez, apresentaram média inferior no período pós-IFRS. Por fim, a variável representativa do tamanho das empresas pesquisadas apresentou um valor médio ligeiramente superior no período posterior à adoção das normas internacionais de contabilidade no Brasil, nesta pesquisa representado pelos anos de 2012 a 2016.

4.2. Análise dos resultados dos modelos de gerenciamento de resultados

Os dados utilizados nessa pesquisa foram organizados no formato de dados em painel, em que as empresas são os elementos transversais (*cross-section*) e os anos são os elementos

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

temporais (*period*). Os modelos são inicialmente estimados pelo método dos mínimos quadrados ordinários (*Ordinary Least Squares – OLS*). Em seguida são realizados testes para verificar as propriedades estatísticas dos erros da regressão: ausência de autocorrelação serial (Teste de Wooldridge) e homocedasticidade (Teste de White). Quando os pressupostos foram violados, a regressão foi executada com erros padrão robustos.

Em seguida, verificou-se a metodologia mais adequada de estimar os modelos: regressão agrupada (*pooled*) ou com dados em painel (*panel data*). Em seguida, analisa-se a forma de especificação dos efeitos dos modelos: efeitos fixos (*Fixed-effects regression - FE*) ou efeitos aleatórios (*Random-effects GLS regression - RE*). A especificação dos modelos foi feita por meio dos testes de Chow, Hausman e LM Breusch-Pagan.

A estimação da regressão *pooled* é executada sob o pressuposto de que não existem o efeito grupo nem o efeito tempo, o que permite que os dados sejam agrupados. A estimação da regressão a partir do modelo de efeitos fixos pressupõe a existência de efeito grupo e/ou de efeito tempo e que ambos são observáveis através de mudança, geralmente, no intercepto.

A estimação da regressão a partir do modelo de efeitos aleatórios também pressupõe a existência de efeito grupo e/ou de efeito tempo, porém os efeitos não são observáveis e representados por um termo aleatório (erro). Em decorrência disso, o modelo de efeitos aleatórios admite a existência de um erro composto.

A Tabela 6 a seguir apresenta os parâmetros das regressões executadas para estimar os gerenciamentos de resultados, a partir dos três modelos adotados neste estudo.

Tabela 6 – Resultados da estimação dos gerenciamentos de resultados

	Variáveis	Coeficientes	z/t	Sig.
Modelo KS	Intercepto	308764,2	3,39	0,001
	$\delta_1 \text{REV}_{i,t}$	311591,1	1,66	0,096
	$\delta_2 \text{EXP}_{i,t}$	-302918,9	-159	0,112
	$\delta_3 \text{PPE}_{i,t}$	-361421,2	-2,80	0,005
Modelo SG&A	Intercepto	0,153636	3,07	0,002
	$\log\left(\frac{S_{i,t}}{S_{i,t-1}}\right)$	0,4222512	5,35	0,000
	$\log\left(\frac{S_{i,t}}{S_{i,t-1}}\right) \times \text{DS}_t$	-0,1562619	-1,39	0,165
	$\log\left(\frac{S_{i,t-1}}{S_{i,t-2}}\right)$	0,0072609	0,24	0,814
	$\log\left(\frac{S_{i,t-1}}{S_{i,t-2}}\right) \times \text{DS}_{t-1}$	0,0837522	1,06	0,290
Modelo Prod	Intercepto	0,1591315	32,79	0,000
	$\frac{1}{A_{t-1} S_t}$	872,9269	11,48	0,000
	$\frac{S_t}{A_{t-1}}$	0,4819246	543,95	0,000
	$\frac{\Delta S_t}{A_{t-1}}$	0,1079745	15,33	0,000
	$\frac{\Delta S_{t-1}}{A_{t-1}}$	0,2275787	19,58	0,000

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Os dados da Tabela 6 revelam que no modelo de gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários (Modelo KS), as variáveis independentes REV e PPE mostram-se significativa, enquanto a variável explicativa EXP, mesmo sendo instrumentalizada, mostra-se não significativa. Nos modelos de gerenciamento de resultados por decisões operacionais, as variáveis explicativas do modelo que verifica o nível anormal de despesas (Modelo SG&A) $\log\left(\frac{S_{i,t}}{S_{i,t-1}}\right) \times DS_t$ e $\log\left(\frac{S_{i,t-1}}{S_{i,t-2}}\right)$, também se apresentam como não significativas, porém no modelo que analisa o nível anormal dos custos de produção (Modelo Prod.) todas as variáveis apresentaram-se significativas.

A Tabela 7 a seguir apresenta as estatísticas descritivas dos resíduos gerados nas regressões executadas a partir dos três modelos de gerenciamento de resultados adotados nesta pesquisa, cujos resultados foram apresentados na Tabela 6.

Tabela 7 – Estatísticas descritivas dos resíduos gerados a partir das regressões apresentadas na Tabela 6.

	Variáveis	Ab_Acc	Ab_SG&A	Ab_Prod
PRÉ-IFRS (2003-2007)	Média	-18218.912	-0.368	0.000
	Mínimo	-4497050.000	-227.850	-0.120
	Máximo	9190402.000	103.008	0.219
	Desvio Padrão	1092526.878	11.813	0.032
PÓS-IFRS (2012-2016)	Média	92802.627	-3.802	0.001
	Mínimo	-4497050.000	-2777.127	-0.120
	Máximo	9190402.000	14.370	0.219
	Desvio Padrão	1265078.825	101.303	0.035

De acordo com os dados apresentados na Tabela 7, a maior diferença na média nos resíduos entre os períodos pré e pós-IFRS foi no modelo de gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários (Modelo KS). No modelo de gerenciamento de resultados por decisões operacionais (Modelo SG&A), os resíduos apresentaram sinal negativo nos dois períodos, sendo a maior média no período pós-IFRS. Por fim, no modelo que analisa o nível anormal dos custos de produção (Modelo Prod), os resíduos médios não apresentaram diferenças relevantes entre os períodos analisados.

A Tabela 8 apresenta os resultados finais da estimação dos gerenciamentos de resultados de dois dos modelos adotados neste estudo. Os resultados da estimação do modelo PROD não estão expostos por não terem apresentado parâmetros significativos, nem considerando as variáveis explicativas individualmente e nem no conjunto do modelo.

Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

Tabela 8 – Resultados finais da estimação dos gerenciamentos de resultados

Variáveis	Modelo Kang e Sivaramakrishnan (1995)			Modelo Anderson, Banker e Janakiraman (2003)		
	Coeficientes	t	Sig.	Coeficientes	t	Sig.
Intercepto	-1506944	-6,28	0,000	-38,75612	-4,56	0,000
Δ REC	0,0940664	3,63	0,000	-3,86e-07	-0,85	0,394
END	-312,9268	1,57	0,116	0,0155899	0,27	0,785
ROA	-5700,14	-0,47	0,642	0,0534257	0,55	0,585
IFRS	-13299,9	-0,35	0,726	-4,483805	-1,83	0,067
TAM	107244,6	5,77	0,000	2,842248	4,57	0,000
R ²	0,0916			0,0085		
F	20,57			4,28		
Sig.	0,000			0,000		

Os resultados da regressão do modelo de gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários (Modelo KS) revelam que as variáveis representativas de variação na receita e tamanho, além do intercepto mostraram-se significantes (sig. < 0,01). Já as variáveis endividamento, ROA e a *dummy* IFRS não apresentaram parâmetros significativos no modelo, portanto, sem capacidade de explicar a variável dependente. Esses resultados são condizentes com outros estudos que adotaram o mesmo modelo. Pela estatística F, o modelo como um todo é considerado válido e apresenta um poder explicativo (R²) de 9,16%.

Por sua vez, o modelo de gerenciamento de resultados por decisões operacionais (Modelo SG&A) revelou significância estatística para a variável *dummy* IFRS (sig. < 0,1) e também para a variável representativa de tamanho das empresas (sig. < 0,01), além do intercepto do modelo. As demais variáveis não apresentaram significância estatística dentro nos níveis aceitáveis. O modelo como um todo é considerado válido (estatística F com sig. < 0,01) e apresenta um poder explicativo (R²) de 0,0085.

5. Considerações Finais

Considerando a extrema relevância da mudança da normatização brasileira de um padrão baseado em regras para um padrão baseado em princípios, após a adoção aos padrões internacionais de contabilidade, este trabalho teve como principal objetivo analisar o impacto da adoção das normas internacionais de contabilidade na forma de gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários e por decisões operacionais das empresas brasileiras não-financeiras listadas na BM&FBovespa.

Os resultados da estatística multivariada demonstram que no período pré-IFRS (2003 a 2007), as empresas utilizaram as duas formas de gerenciamento de resultados no sentido de diminuir os resultados (*income decreasing*). No entanto, a forma de gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários foi maior do que a forma de gerenciamento de resultados por decisões operacionais em suas duas formas: nível anormal de despesas e nível anormal dos custos de produção.

Os resultados também demonstram que no período pós-IFRS (2012 a 2016) as empresas utilizaram a forma de gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários para aumentar seus resultados (*income increasing*) e o nível anormal de despesas (gerenciamento de resultados por decisões operacionais) para reduzir os mesmos.

Ainda com relação à estatística multivariada, quando comparamos os dois períodos em estudo, pré-IFRS (2003-2007) e pós-IFRS (2012-2016), os resultados demonstram que após a adoção aos padrões internacionais as empresas brasileiras não-financeiras que negociam suas



7º CONGRESSO UFSC DE CONTROLADORIA E FINANÇAS
7º CONGRESSO UFSC DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE
TRANSPARÊNCIA, CORRUPÇÃO E FRAUDES



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

ações na Bovespa inverteram o sentido do uso do gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários, deixando de reduzir seus resultados e passando a aumentá-los, e a prática do gerenciamento de resultados por decisões operacionais no nível anormal de despesas passou a ser mais popular entre os gestores, no período pós-IFRS (2012 a 2016).

Os resultados ainda apontam que a convergência das normas contábeis brasileiras para o padrão internacional não alterou significativamente a forma de gerenciamento de resultados, pois em ambos os períodos o uso de *accruals* discricionários continua sendo utilizado massivamente entre as empresas que fizeram parte da amostra deste estudo. Inclusive, a variável de controle adicional (IFRS) mostrou-se não significativa.

A partir dos resultados obtidos, pode-se observar que antes (pré-IFRS, 2003 a 2007) e depois (pós-IFRS, 2012 a 2016) da adoção das IFRS existiam mais empresas que gerenciam os resultados por *accruals* discricionários do que por decisões operacionais, indo de contra aos trabalhos de Jones (1991), Zang (2012), Ewert e Wagenhofer (2005), Chi, Lisic e Pevzner (2011), segundo os quais em ambientes com regulação contábil mais restritiva, os gestores adotam decisões operacionais para gerenciar a informação contábil com mais intensidade que as demais empresas.

Os resultados demonstram que a adoção das normas internacionais de contabilidade não fez com que as empresas deixassem de utilizar decisões operacionais para gerenciar os resultados, muito pelo contrário as empresas utilizaram mais o nível anormal de despesas no período pós-IFRS, do que no período pré-IFRS. Porém, não se pode afirmar que esse aumento ocorreu por causa da convergência às IFRS. Sendo assim, os resultados obtidos nesse estudo vão de encontro aos obtidos por Crespo e Costa (2015).

Em suma, sob as hipóteses formuladas nesse estudo, os resultados encontrados não permitem a afirmação de que houve mudança na forma de gerenciamento de resultados após a adoção das normas contábeis brasileiras convergirem para os padrões internacionais.

Como sugestão de pesquisas futuras, pode-se propor o uso de outros modelos de gerenciamento de resultados que utilizam dados contábeis que sofreram fortes impactos com a adoção das normas internacionais de contabilidade, a adoção de variáveis de controle mais robustas, além de outros modelos com maior capacidade de detecção do gerenciamento de resultados.



Referências

- Akerlof, G. (1970). The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Alexander, D., & Jermakowicz, E. (2006). A true and fair view of the principles/rules debate. *Abacus*, 42(2), 132-164.
- Almeida-Santos, P., Verhagem, J., & Bezerra, F. (2011). Gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais e a governança corporativa: análise das indústrias siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(13), 55-74.
- Anderson, M., Banker, R., Janakiraman, S. (2003). Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of accounting research*, 41(1), 47-63.
- Butler, M., Leone, A., & Willenborg, M. (2004). An empirical analysis of auditor reporting and its association with abnormal accruals. *Journal of accounting and economics*, 37(2), 139-165.
- Cambria, M. (2008). O impacto da primeira adoção das normas IFRS nas empresas européias químicas e de mineração: pesquisa descritiva. Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Cardoso, R., Saravia, E., Tenório, F., & Silva, M. (2009). Regulação da contabilidade: teorias e análise da convergência dos padrões contábeis brasileiros aos IFRS. *Revista de Administração Pública*, 43(4), 773-799.
- Chi, W., Lisic, L., & Pevzner, M. (2011). Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management? *Accounting Horizons*, 25(2), 315-335.
- Chiqueto, F. (2008). Impactos na provisão para devedores duvidosos dos bancos europeus listados na Bolsa de Nova Iorque após a adoção das normas internacionais de contabilidade. Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Crespo, G., & Costa, F. (2015). Gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais: o impacto da implantação das normas internacionais de contabilidade em companhias brasileiras de capital aberto. In: 34 Congresso ENANPAD, 2015, Belo Horizonte, MG.
- Cupertino, C. (2013). Gerenciamento de resultados por decisões operacionais no mercado brasileiro de capitais. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Dantas, J., Rodrigues, F., Niyama, J., & Mendes, P. (2010). Normatização contábil baseada em princípios ou em regras? Benefícios, custos, oportunidades e riscos. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 4(9), 3-29.
- Ewert, R., & Wagenhofer, A. (2005). Economic effects of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4), 1101-1124.
- Fávero, L., Silva, F., Belfiore, P. & Chan, B. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Campus.
- Fávero, L., Belfiore, P., Takamatsu, R. & Suzart, J. (2015). *Métodos quantitativos com Stata: procedimentos, rotinas e análise de resultados*. Rio de Janeiro: Campus.
- Graham, J., Harvey, C., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1-3), 3-73.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.



Florianópolis, 10 a 12 de Setembro de 2017

- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Kang, Sok-Hyon; Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353-367.
- Kang, Sok-Hyon. (1999). A Conceptual and Empirical Evaluation of Accrual Prediction Models. *Working paper series*. Disponível em: <<http://www.ssrn.com>>. Acesso em: 06/06/2017.
- Lopes, A., & Iudícibus, S. (2012). *Teoria avançada da contabilidade*. São Paulo: Atlas.
- Lopes, A., & Martins, E. (2007). *Teoria da contabilidade: uma nova abordagem*. São Paulo: Atlas.
- Martinez, A. (2001). “Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Martinez, A. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 19(46), 7-17.
- Martinez, A., & Cardoso, R. (2009) Gerenciamento da informação contábil no Brasil mediante decisões operacionais. *Revista Eletrônica de Administração*, 15(3), 600-626.
- Ribeiro, A. (2014). Poder discricionário do gestor e comparabilidade dos relatórios financeiros: uma análise dos efeitos da convergência do Brasil às IFRS. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008) Earnings management: earnings insights in theory, practice, and research. New York: Springer.
- Rossetti, J., & Andrade, A. (2014). Governança corporativa: fundamentos, desenvolvimento e tendências. São Paulo Atlas.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42, 335-370.
- Schipper, K. (2003). Principles-based accounting standards. *Accounting Horizons*, 17(1), 61-72.
- Vieira, R. (2010). Impactos da implantação parcial das IFRS no Brasil: Efeitos na qualidade das informações contábeis das empresas de capital aberto. Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, SP, Brasil.
- Wooldridge, J. (2006). *Introdução à econometria: uma abordagem moderna*. São Paulo: Cengage Learning.
- Zang, A. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*, 87(2), 675-703.