



## **O comportamento do gerenciamento de resultados das empresas de TIC listadas na BMF&BOVESPA em período pré e pós crise financeira internacional de 2008**

**Resumo:** Empresas em período de crise financeira e econômica tendem a realizar ajustes em suas políticas comerciais e de produção a fim de superar os efeitos da crise, motivando as escolhas que fortaleçam a imagem da sua situação financeira, além de buscarem renegociar dívidas e receber vantagens políticas. Este artigo tem como objetivo analisar o comportamento do gerenciamento de resultado das empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) listadas na BMF&BOVESPA, antes e depois da crise financeira internacional de 2008. Trata-se de uma pesquisa quantitativa, utilizando-se de dados de 2003 a 2013, período anterior e posterior à crise financeira internacional, com uma amostra de 22 empresas do setor de TIC, o que permitiu aplicar o modelo de Kang e Sivaramakrishnan (1995) para verificar o comportamento de gerenciamento de resultados. Os resultados da pesquisa demonstraram que as empresas do setor de TIC buscaram reduzir seus lucros e conseguir melhores linhas de créditos no período anterior à crise financeira internacional. No ano da crise, observou-se que o gerenciamento foi muito acima, o que demonstra uma tendência a mostrar para o mercado que o setor estava obtendo resultados positivos e que não havia sido afetado pela crise. No período posterior à crise, a tendência continuou positiva, demonstrando o objetivo de suavizar os resultados. Conclui-se que essas empresas, em um ambiente de pressão econômica derivada da crise financeira, optaram por escolhas contábeis visando melhorar a imagem da empresa, suavizando seus resultados. Este estudo contribui no sentido que busca aplicar o conhecimento científico à realidade das empresas, fazendo uso do setor de TIC e da crise financeira como objeto e evento de interesse.

**Palavras-chave:** Contabilidade Financeira; Gerenciamento de Resultados; Crise; Tecnologia da Informação e Comunicação.

**Linha Temática:** Contabilidade Financeira.



## 1 Introdução

A ciência contábil é reconhecida e aplicada internacionalmente, tendo na qualidade das informações geradas um dos seus principais destaques. O gerenciamento de resultados contábeis (*earnings management*) é uma prática utilizada para interferir na elaboração e evidência das informações contábeis, afetando-as e induzindo a compreensão sobre a realidade econômica e financeira das empresas (Paulo, 2007). Como consequência, intervém no processo de conhecimento e tomadas de decisões dos *stakeholders*.

Martinez (2006) também destaca que o gerenciamento de resultados pode comprometer a qualidade das informações contábeis, levando a relatórios contábeis artificiais e que não possuem relevância para o tomador de decisões. O gerenciamento de resultados visa alterar intencionalmente resultados da contabilidade, com o intuito de atender motivações particulares, não expressando a realidade do negócio.

Assegurar a qualidade da informação contábil é de extrema importância pois a mesma influencia na alocação de recursos e na distribuição de riquezas entre os agentes econômicos, pois são os relatórios contábeis a base da compreensão da realidade empresarial (Paulo, 2007).

No entanto, cabe destacar que o gerenciamento de resultados não é necessariamente uma fraude contábil, pois opera-se dentro da legislação, podendo o gestor, quando lhe facultar certa discricionariedade, optar por outros incentivos em contrapartida a fazer escolhas em função da realidade do negócio (Martinez, 2006).

Vários meios podem ser utilizados pelos gestores para atingir o gerenciamento de resultados, dentre eles estão o uso de acréscimos, mudanças nos métodos contábeis e alterações de estrutura de capital (Jones, 1991). O autor, cita como exemplo que os gerentes fazem acréscimos/diminuições de renda durante o processo de importação para aliviar investigações.

No estudo de Coelho e Lopes (2007), foi utilizado o modelo de JONES modificado, para a estimativa dos ajustes contábeis discricionários, o qual apontou existir gerenciamento dos resultados contábeis nas empresas examinadas, porém não se confirmou com significância estatística que tal prática estivesse associada aos seus níveis de endividamento.

Os resultados encontrados no estudo de Martinez (2008), corroboraram com as hipóteses de que o gerenciamento de resultados é utilizado para evitar reportar perdas, sustentar o desempenho recente e também, piorar o resultado atual em benefício de resultados futuros.

Um dos pontos importantes, destacados por Iatridis e Dimitras (2013), é que em períodos de crises financeiras e econômicas as empresas podem atuar fazendo ajustes em políticas comerciais e de produção a fim de superar os efeitos da crise, ainda a situação de crise pode motivar as empresas a fazerem escolhas contábeis para fortalecer a imagem da sua situação financeira.

Períodos conturbados, como a crise financeira de 2008, também podem dar incentivos para gerenciar resultados para baixo, no sentido de renegociar dívidas por descumprimentos de contratos ou não pagamento, como exemplo. Vantagens políticas, por governos tenderem a apoiar empresas em dificuldades e renegociação de financiamentos e outras vantagens oferecidas pelos bancos (Filip & Raffournier, 2014).

O setor de TIC no Brasil se mostra importante, visto que de acordo com um levantamento feito pela consultoria Meka, o valor movimentado no setor de Tecnologia da Informação e Comunicações no país, somente no ano de 2009, foi de R\$ 295,6 bilhões. Porém, assim como os outros setores da economia brasileira, o setor de TIC no Brasil também sofreu



com a crise do *subprime*, visto que o valor de algumas empresas deste setor caiu consideravelmente após o ano de 2008.

Ainda, conforme pode ser visto em estudos bibliométricos realizados na área de Gerenciamento de Resultados (Machado & Beuren, 2014; Seidler & Decourt, 2014), demonstram que existe um déficit de estudos sobre o tema no setor de TIC no Brasil.

Nesse sentido, a presente pesquisa pretende responder a seguinte questão: **Qual o comportamento do gerenciamento de resultado das empresas de TIC listadas na BMF&BOVESPA, em período pré e pós crise financeira internacional de 2008?** Alinhado a esse problema o estudo possui o objetivo de analisar o comportamento do gerenciamento de resultado das empresas de TIC listadas na BMF&BOVESPA, antes e depois da crise financeira internacional de 2008.

O tema gerenciamento de resultados, de acordo com o destacado por Martinez (2006), tem sido amplamente discutido no meio contábil e acadêmico em todo o mundo. Em concordância, Kothari (2005), destaca que a pesquisa em gerenciamento de resultados não interessa apenas à academia, mas também aos profissionais e reguladores. O tema é de extrema relevância e teve aprofundamento de modelos no decorrer dos anos, tendo muitas possibilidades de pesquisas.

A relevância do estudo está em ampliar a discussão relacionado ao gerenciamento de resultados em períodos de crise financeira, investigando um dos mais importantes setores econômicos brasileiros.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção será abordada a base teórica que dará embasamento ao estudo. O foco do referencial serão os conceitos relacionados a Gerenciamento de Resultado assim como sua relação com a crise de 2008 e o setor de TI no Brasil.

### 2.1 Gerenciamento de resultados

O gerenciamento de resultados é uma modificação intencional e artificial nos resultados contábeis, por motivação pessoal. Sendo que na literatura são popularmente conhecidas as técnicas de: *target earnings* – gerenciamento baseado em metas fixadas, no qual pode-se melhorar ou piorar os resultados contábeis desde que a meta seja alcançada; *income smoothing* – busca-se diminuir a variabilidade de resultados, ou seja, não deixar que os resultados tenham diferenças significativas que possam chamar a atenção; *take bath accounting* – opta-se por reduzir os resultados contábeis, tendo como consequência o aumento dos resultados futuros (Martinez, 2001).

Os gestores utilizam-se de discricionariedade para optar por práticas contábeis mais favoráveis na divulgação contábil, para isso tem duas motivações: tornam os demonstrativos mais informativos ou obtém alguma vantagem de interesse. Com isso, tem-se duas categorias: gerenciamento de *accruals* e manipulação por decisões operacionais. O primeiro exemplifica-se pela escolha de taxa de depreciação ou de avaliação de estoques (questões em que não há impacto direto no fluxo de caixa) e o segundo por vendas e custos de produção (impacto direto no fluxo de caixa). Nesse sentido, pode-se afirmar que quando os administradores escolhem





uma opção que atenda mais seu próprio interesse em detrimento de outro usuário da informação contábil temos o gerenciamento de resultados.

Na pesquisa de Graham, Harvey e Rajgopal (2005) evidenciou-se que os administradores com a intenção de atender e superar ganhos, construir credibilidade no mercado de capitais, elevar os preços das ações além de transmitir ao mercado perspectivas de crescimento futuros, utilizaram-se do gerenciamento de resultados.

Conforme aborda Martinez (2013), uma parte significativa da literatura de gerenciamento de resultados concentra-se na ideia de que os gestores podem influenciar as percepções do mercado de capitais, podendo aumentar ou reduzir os resultados contábeis objetivando interesses específicos. Outras pesquisas apontam para suavização dos lucros a fim de reduzir a volatilidade dos preços.

O estudo de Martinez e Faria (2007) investigou se as empresas que emitiam debêntures no Brasil utilizavam-se do gerenciamento de resultados com intuito de alterar a percepção de riscos dos investidores. Os resultados apontaram indícios de gerenciamento de resultados na captação de recursos no mercado quando do lançamento de uma debênture.

De acordo com a pesquisa de Martinez (2008), encontrou-se evidências que no período de 1998 a 2004 ocorreu gerenciamento de resultados para:

- a) evitar perdas, tendo como dilema evitar reportar perdas de pequenos prejuízos. As evidências encontradas foram a grande concentração de *accruals* discricionários (AD) positivas na faixa de pequenos lucros (0% a 2,5% dos ativos totais);
- b) sustentar o desempenho recente, preocupando-se em não apresentar queda nos resultados, não frustrando expectativas. As evidências coletadas mostram que empresas com alto razão de MV/BV têm maior propensão ao “gerenciamento” de resultados, com valores positivos de AD em variações de 0% a 1,0% dos ativos totais.
- c) piorar resultados concorrentes em prol de resultados futuros. As evidências trazidas ao estudo apontaram que as empresas que, em média, possuíam a maior quantidade de AD negativas, foram as empresas que possuíam, em termos médios, os maiores prejuízos.

No trabalho apresentado por Paulo e Leme (2009) abordou-se o gerenciamento de resultados contábeis e a relação com os incentivos para a divulgação antecipada ou não de números contábeis por companhias abertas brasileiras. Por meio da análise de dados, não foram percebidas diferenças significativas no comportamento dos AD. No caso da pesquisa, não foi aceita a hipótese de que as companhias abertas brasileiras gerenciem seus resultados contábeis com o objetivo de antecipar a divulgação das demonstrações contábeis. Porém, a pesquisa identificou que as companhias que apresentam prejuízos contábeis ou grande variabilidade de seus resultados postergaram oportunisticamente a divulgação das suas demonstrações contábeis após o prazo estabelecido pela Lei nº 6.404/76 e pela Comissão de Valores Mobiliários. Em uma outra hipótese testada, essas pesquisas apontam que, quando as empresas obtêm prejuízos, elas postergam o anúncio dos seus resultados, enquanto que, as companhias com desempenhos satisfatórios possuem incentivos para antecipar a divulgação das demonstrações contábeis, diferenciando-se das demais firmas.

No estudo de Almeida, Lopes e Corrar (2011) procurou-se analisar se as firmas com índice *market-to-book* maior que 1 possuem mais incentivos para gerenciarem seus resultados do que as firmas com este indicador menor que 1, para sustentar a expectativa do mercado.



Assim, os resultados obtidos das regressões e do teste não-paramétrico evidenciaram que existem indícios de que a variável *market-to-book* pode se enquadrar como incentivo ou um parâmetro para que executivos gerenciem os resultados das firmas. No entanto, não foi controlado o incentivo para manter ou para aumentar o *market-to-book* conforme as expectativas dos agentes (analistas, investidores, acionistas e órgãos reguladores). Ressalta-se que a expectativa dos agentes em relação ao valor da firma não se altera somente por práticas de gerenciamento de resultados que afetam o lucro ou que apresentem resultados condizentes com os previstos por analistas, mas também, pelo efeito de decisões efetivas que agregam valor.

Quanto a garantir o maior sucesso num processo de oferta pública de ações, os resultados obtidos no estudo de Rodrigues (2013) apontam que em todos os períodos há evidências de gerenciamento de resultados. Pelos menos 50,78% dos *accruals* possuem sinal negativo o que denota gerenciamento de resultados com o objetivo de reduzir lucros.

A pesquisa de Souza *et al* (2013) investigou os efeitos do fechamento de capital das empresas abertas brasileiras nas práticas de gerenciamento de resultados. Os determinantes investigados impactam diferentemente o grau de *accruals* discricionários. As evidências encontradas indicam que o fechamento de capital possui associação positiva com o gerenciamento de resultados, quando comparadas as empresas que fecharam em relação às demais da BM&FBOVESPA. Todavia, os resultados não são conclusivos quando analisados os impactos dos demais determinantes, dependendo da amostra de empresas comparáveis. A segunda hipótese do estudo investigou diferentes incentivos para manipulação dos números contábeis conforme o motivo para o fechamento de capital (voluntário ou incorporação). Os resultados não mostram diferenças no grau de gerenciamento de resultados quando analisados os motivos do fechamento. Os resultados encontrados para sustentar a terceira hipótese levantada no estudo levam a conclusão de que a suavização de resultados não influencia no gerenciamento de resultados via *accruals* discricionários. Esse resultado sugere que pode existir outro tipo de manipulação dos números contábeis por outra via, por exemplo, decisões reais ou operacionais.

## 2.2 Relação de gerenciamento de resultado, a crise de 2008 e o setor de TIC

De acordo com Moura *et al.* (2017), é possível que sob a pressão do ambiente econômico na crise financeira de 2008, algumas empresas tenham feito escolhas contábeis visando melhorar a imagem de sua situação financeira. Segundo os autores, existem evidências indicando que o nível de gerenciamento de resultados aumenta em períodos de crise.

É natural que nestes períodos, as empresas muitas vezes tenham um desempenho operacional insatisfatório, causando a diminuição dos seus lucros. Esse fato faz com que elas pratiquem gerenciamento de resultados com o intuito de aumentar os lucros, evitando, por exemplo, que ocorra queda no preço das suas ações (Filip & Raffounier, 2014).

Outra prática percebida em períodos de crise, mais comum em empresas com endividamento alto, é o gerenciamento de resultados para baixo, com o objetivo de demonstrar incapacidade de pagamento de dívidas. Essa prática possibilita que a empresa renegocie mais facilmente suas dívidas com seus credores. Os bancos, por exemplo, diante de um comprovado cenário de crise, tendem a renegociar financiamentos ou reduzir as taxas de juros, aceitando condições que em condições econômicas normais dificilmente seriam aceitas (Filip & Raffounier, 2014).



De acordo com Filip e Raffounier (2014), outra vantagem buscada por empresas que gerenciam resultados para baixo é o auxílio dos governos. Em períodos de crise, os governos muitas vezes apoiam as empresas que estejam enfrentando dificuldades financeiras. Um fato que pode ser destacado, pode estar relacionado com o que os autores defendem, é que no ano de 2008 – ano em que a crise financeira teve seu início – o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) divulgou que forneceu apoio financeiro a uma das maiores empresas de *software* do Brasil, a TOTVS, para aquisição de outra gigante brasileira do *software*, a Datasul de SC. Segundo o próprio BNDES, a fusão das duas empresas resultou na nona maior empresa de *software* do mundo (Brasil, 2008).

Silva (2011) realizou um estudo com algumas das maiores empresas da área de tecnologia de informação e comunicação listadas na BMF&BOVESPA, são elas: TOTVS, Itaútec e Telemar. O autor analisou a variação de valor destas empresas durante a crise do *subprime* e concluiu que apesar de a crise de 2008 não ter provocado grandes transformações nas estruturas das empresas, ela parece ter alavancado a ajuda governamental por meio do BNDES, pois estas empresas receberam crédito subsidiado para aquisições e fusões.

Moura *et al.* (2017) estudou a influência da crise de 2008 no gerenciamento de resultados das empresas listadas na BMF&BOVESPA. Os autores estudaram o gerenciamento de resultados durante a crise, nos anos de 2008 e 2009, e depois da crise, no período de 2010 até 2015. De acordo com os autores o nível de gerenciamento de resultado durante a crise foi maior, sendo possível concluir que o gerenciamento de resultados de fato é maior em períodos de estresse econômico.

Sendo assim, considerando o estudo de Moura *et al.* (2017) sugerindo que houve gerenciamento de resultados nas empresas listadas na BMF&BOVESPA e o estudo de Silva (2011) que afirma que as empresas do setor de TI receberam maior ajuda governamental no período da crise, parece ser possível aferir que existe uma relação dos créditos recebidos pelas empresas de TI com algum nível de gerenciamento de resultado.

Com base no exposto, verifica-se que em períodos de crise, as empresas do setor de TIC gerenciam os resultados para baixo a fim buscar melhores resultados em liberações de crédito. Com isso, infere-se como hipótese de pesquisa que o comportamento do gerenciamento de resultado do setor de TIC em períodos de crise é negativo.

### 3 METODOLOGIA

A pesquisa tem o objetivo de analisar o comportamento do gerenciamento de resultados das empresas do setor de Tecnologia da Informação e Comunicações listadas na BM&FBovespa, antes e depois da crise do *subprime* de 2008. Sendo assim, é classificada como descritiva quanto aos objetivos, pois observa e descreve variáveis sem manipulá-las. Quanto aos procedimentos, o trabalho se classifica como análise documental, pois são utilizados dados da base Economatica®. Quanto a abordagem do problema, a pesquisa é caracterizada como quantitativa, pois utiliza técnicas estatísticas e econométricas para a análise das variáveis.

#### 3.1 Seleção da Amostra e Coleta de Dados





Os dados do estudo foram extraídos dos demonstrativos contábeis das empresas de Tecnologia de Informação e Comunicação divulgados no *website* da BM&FBovespa no período de 2003 até 2013.

Os modelos econométricos frequentemente utilizados para identificar o gerenciamento de resultados por meio de *accruals* discricionários são: Jones (1991); Dechow *et al.* (1995), conhecido como Jones Modificado; Kang e Sivaramakrishnan (1995), chamado de modelo KS; e mais recentemente o modelo de Dechow *et al.* (2012), que propõe um refinamento na métrica de *accruals* discricionários, prevendo reversões. Para este estudo será utilizado o modelo de Kang e Sivaramakrishnan (KS). Foram 22 as empresas do setor de TIC em que foi possível aplicar o modelo KS, pois apresentam todas as variáveis necessárias para desenvolvimento do método.

### 3.2 Modelo Econométrico de Gerenciamento de Resultados (KS)

Conforme mencionado, o modelo utilizado para verificar o comportamento do gerenciamento de resultados das empresas do setor de TIC durante a crise do *subprime* foi o denominado KS, desenvolvido por Kang e Sivaramakrishnan (1995), que é apresentado a seguir:

$$\frac{AB_t}{AT_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left[ \frac{\delta_1 REV_t}{AT_{t-1}} \right] + \beta_2 \left[ \frac{\delta_2 EXP_t}{AT_{t-1}} \right] + \beta_3 \left[ \frac{\delta_3 GPPE_t}{AT_{t-1}} \right] + \varepsilon$$

**Equação (1)**

Sendo:

$AB_t$  = *Accrual balance* (acumulações totais) no período  $t$ ;  
 $= AR + INV + OCA - CL - DEP$ .

$AR_t$  = Contas a receber, excluindo impostos a compensar no período  $t$ ;

$INV_t$  = Estoques no período  $t$ ;

$OCA_t$  = Outros ativos circulantes excluindo caixa, contas a receber e estoques no período  $t$ ;

$CL_t$  = Passivo circulante excluindo impostos a pagar e parcelas de dívidas de longo prazo no circulante no período  $t$ ;

$DEP_t$  = Depreciação no período  $t$ ;

$REV_t$  = Receita líquida no período  $t$ ;

$EXP_t$  = Despesas operacionais antes da depreciação no período  $t$ ;

$GPPE_t$  = Permanente (imobilizado) no período  $t$ ;

$AT_t$  = Ativos totais no início do período, ou seja,  $t-1$ ;

$\delta_1 = AR_{t-1} / REV_{t-1}$ ;

$\delta_2 = INV_{t-1} + OCA_{t-1} - CL_{t-1} / EXP_{t-1}$ ;

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

$\varepsilon$  = Resíduos da regressão, acumulação discricionária.

Quanto a escolha do modelo KS, cita-se o entendimento dos pesquisadores da área Healy e Wahlen (1999), que relatam tal modelo como sendo o mais robusto para detectar o gerenciamento de resultados. Martinez (2001; 2008), renomado pesquisador da área no Brasil



também classifica o modelo KS como a melhor opção para estimar *accruals* discricionários por diminuir erros nas variáveis.

Para a hipótese da pesquisa de que o comportamento do gerenciamento de resultado do setor de TIC em períodos de crise é negativo, os *accruals* discricionários da equação 1 foram dimensionados em período anterior e posterior a crise, analisando assim qual foi o comportamento das empresas.

A tabulação das variáveis do modelo KS ocorreu por meio do *software* MS Excel® e, posteriormente, para consecução dos *accruals* discricionários, valeu-se da regressão linear múltipla realizada pelo *software* estatístico especializado Stata® versão 14.0.

## 4 RESULTADOS

Inicialmente, para analisar o comportamento do gerenciamento de resultados das empresas do setor de TIC durante a crise do *subprime*, apresenta-se a Tabela 1, evidenciando o comportamento médio do gerenciamento de resultados proporcionado pelo modelo KS de cada um dos anos, pré-crise (2003 a 2007), ano da crise (2008) e pós crise (2009 a 2013).

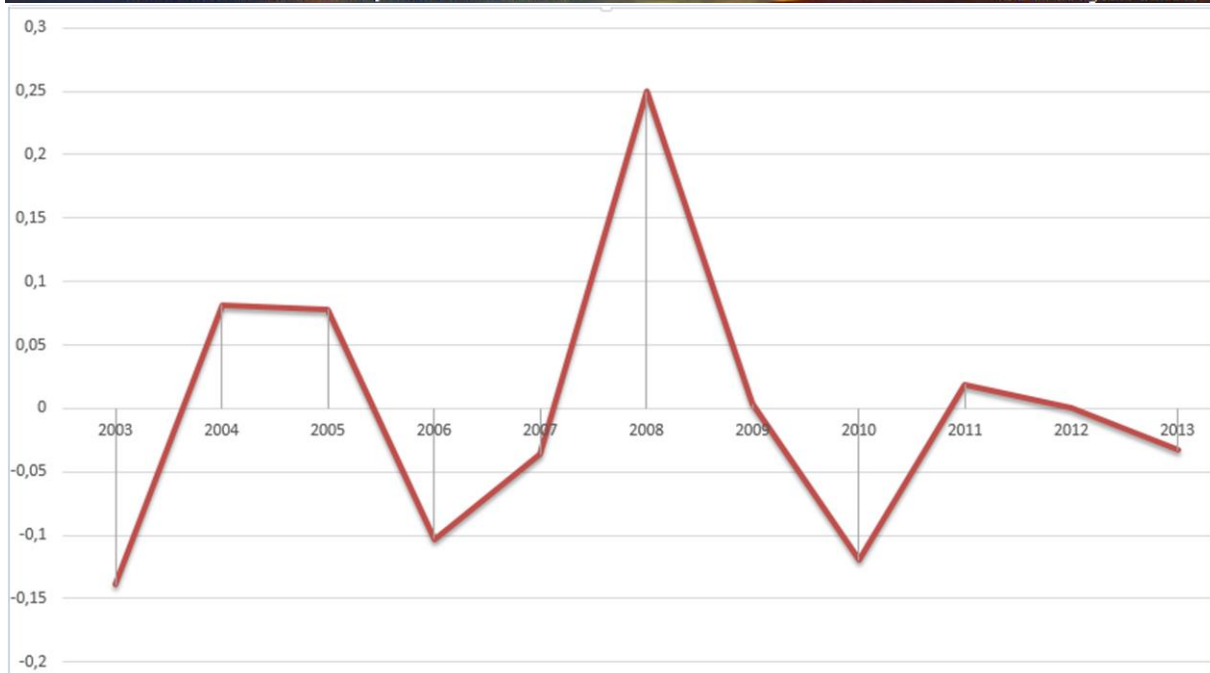
**Tabela 1 – Resultados do Modelo KS para Empresas do setor de TICs no período da crise do subprime**

Gerenciamento de Resultados	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Média dos <i>Accruals</i> Discricionários	-0,138	0,081	0,007	-0,010	-0,036	0,249	0,003	-0,119	0,018	1,330	-0,033

Fonte: dados da pesquisa.

Através da Figura 1 é possível ter uma melhor percepção do gerenciamento de resultados no período estudado. Percebe-se grande variação ao longo dos anos, com grande destaque para o ano da crise, o qual apresentou um salto no nível de gerenciamento de resultados.





**Figura 1 - Comportamento do GR para Empresas do setor de TICs**

Fonte: dados da pesquisa.

Neste sentido, o comportamento do gerenciamento de resultado apresentado no Figura 1 para o ano de 2008 converge com os resultados da pesquisa realizado por Moura *et al.* (2017), no qual é possível observar que sob a pressão do ambiente econômico da crise financeira, algumas empresas tenham feito escolhas contábeis visando melhorar a imagem de sua situação financeira, efetuando a prática de suavização dos resultados, entregando resultados mais previsíveis. Conforme evidenciado na Figura 1, esta pode ter sido uma prática adotada por este setor.

Ainda de acordo com Filip e Raffounier (2014), tal resultado pode decorrer de desempenhos operacionais insatisfatórios que precisam da aplicação do gerenciamento dos resultados para aumentar os lucros da empresa e evitar queda no preço das ações.

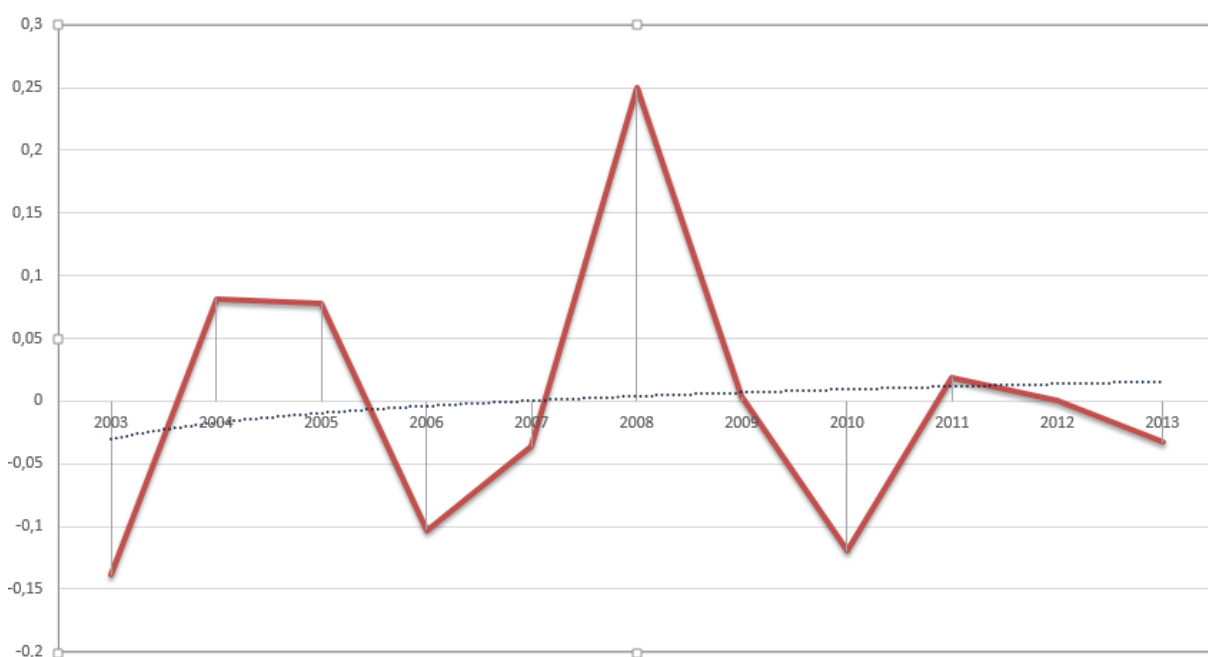
Em contraponto, estes mesmos autores perceberam em seus estudos que em períodos de crise, o mais comum em empresas com endividamento alto, é o gerenciamento de resultados para baixo, com o objetivo de demonstrar incapacidade de pagamento de dívidas. Outra vantagem buscada por empresas que gerenciam resultados para baixo é o auxílio dos governos.

Na pesquisa de Silva (2011), realizada com algumas das maiores empresas da área de tecnologia de informação e comunicação listadas na BMF&BOVESPA (TOTVS, Itaútec e Telemar), concluiu-se que apesar de a crise de 2008 não ter provocado grandes transformações nas estruturas das empresas, a mesma provocou uma alavancagem da ajuda governamental com recursos do BNDES, uma vez que estas companhias receberam crédito subsidiado para aquisições e fusões. Esta constatação levou a formulação da hipótese de pesquisa, em que o comportamento do gerenciamento de resultado do setor de TIC em períodos de crise é negativo pois as empresas do setor de TIC gerenciam os resultados para baixo a fim buscar melhores resultados em liberações de crédito.



Com os resultados obtidos nesta pesquisa tal hipótese foi descartada, levando a entender que as empresas do setor de tecnologia de informação e comunicação utilizaram-se do gerenciamento de resultados no ano da crise, 2008, para apontar ao mercado que o setor permanecia em condições favoráveis, com lucros apesar da crise. Cabe salientar que a pesquisa de Silva (2011), analisou apenas 3 empresas, o que demonstra um cenário específico para as mesmas, mas não pode ser generalizado para todo o setor.

Abaixo segue o Figura 2 com a tendência logarítmica.



**Figura 2 - Comportamento do GR para Empresas do setor de TICs com linha de tendência logarítmica**

Fonte: dados da pesquisa.

Por meio deste teste, é possível afirmar que o comportamento do gerenciamento de resultados do setor de TICs das empresas listadas na BMF&Bovespa foi no período pré crise de gerenciamento para baixo, objetivando reduzir lucros e conseguir melhores linhas de créditos, no ano da crise o gerenciamento foi bastante acima, o que demonstra uma tendência a mostrar para o mercado que o setor estava com lucros e não foi afetado, no período pós crise observa-se que a tendência continua positiva, ou seja, o objetivo é demonstrar ao investidor uma suavização dos resultados. Por meio da Figura 2, também se percebe que a tendência negativa passou a ser positiva após a crise, ou seja, as empresas deste setor estão se utilizando mais do gerenciamento de resultados a fim de alavancar a empresa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve por objetivo analisar o comportamento do gerenciamento de resultados das empresas de TIC listadas na BMF&BOVESPA, antes e depois da crise financeira internacional de 2008.



Para tanto, a amostra de pesquisa foi composta por 22 empresas listadas na BM&FBovespa que pertenciam a este setor da economia e tinham disponibilizados na mídia os dados necessários para aplicação do modelo escolhido. Ademais, destaca-se que o período de análise correspondeu aos anos de 2003 a 2013, anteriores e posteriores ao referido evento, sendo identificado os *accruals* discricionários pelo modelo KS desenvolvido por Kang e Sivaramakrishnan em 1995.

Importante destacar que a presente pesquisa se limita pela origem das informações obtidas, em bases de dados documentais, com informações não trianguladas com outras evidências. Ainda, como limitação tem-se que nem todas as empresas do setor foram analisadas, uma vez que pela falta de dados algumas tiveram que ser excluídas do estudo.

Os resultados apontaram que o comportamento do gerenciamento de resultados do setor de TICs das empresas listadas na BMF&Bovespa foi no período pré crise de gerenciamento para baixo, objetivando reduzir lucros e conseguir melhores linhas de créditos, no ano da crise o gerenciamento foi bastante acima, o que demonstra uma tendência a mostrar para o mercado que o setor estava com lucros e não foi afetado, no período pós crise observa-se que a tendência continua positiva, ou seja, o objetivo é demonstrar ao investidor uma suavização dos resultados.

Dessa forma, é possível concluir que em ambiente de pressão econômica derivada da crise financeira, as empresas deste setor optaram por escolhas contábeis visando melhorar a imagem de sua situação financeira, efetuando a prática de suavização dos resultados, entregando resultados mais previsíveis.

O estudo buscou contribuir com a análise do gerenciamento de resultados para um importante e representativo setor da economia brasileira durante o período da crise financeira do *subprime*. Sendo base para o meio acadêmico, como também para os investidores e órgãos reguladores.

Para pesquisas futuras, recomenda-se expandir a amostra, utilizando-se de dados de empresas de capital fechado, fazer uso de outros modelos de gerenciamento de resultados, como de Jones e Jones Modificado, a fim de comparar as evidências com os achados desta pesquisa, proporcionando assim avanço do conhecimento, além da análise deste período de crise para outros setores da economia.

## REFERÊNCIAS

Almeida, J. E. F. D., Lopes, A. B., & Corrar, L. J. (2011). Gerenciamento de resultados para sustentar a expectativa do mercado de capitais: impactos no índice market-to-book. *ASAA-Advances in Scientific and Applied Accounting*, 4(1), 44-62.

Brasil. Banco Nacional do Desenvolvimento. (2008). *Apoio financeiro do BNDES de R\$ 404,5 milhões viabiliza fusão no setor de informática*. Disponível em: <[https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/imprensa/noticias/conteudo/20080825\\_not138\\_08](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/imprensa/noticias/conteudo/20080825_not138_08)>.

Coelho, A. C. D., & Lopes, A. B. (2007). Avaliação da prática de gerenciamento de resultados na apuração de lucro por companhias abertas brasileiras conforme seu grau de alavancagem financeira. *Revista de Administração Contemporânea*, 11(SPE2), 121-144.





Filip, A., & Raffournier, B. (2014). Financial crisis and earnings management: The European evidence. *The International Journal of Accounting*, 49(4), 455-478.

Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1-3), 3-73.

Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.

Iatridis, G., & Dimitras, A. I. (2013). Financial crisis and accounting quality: evidence from five European countries. *Advances in Accounting*, 29(1), 154-160.

Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228.

Kang, S. H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of accounting Research*, 353-367.

Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197.

Machado, D. G., & Beuren, I. M. (2014). Gerenciamento de resultados: análise das publicações em periódicos brasileiros de contabilidade. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 33(1).

Martinez, A. L. (2006). Minimizando a variabilidade dos resultados contábeis: estudo empírico do income smoothing no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 2(1), 09-25.

Martinez, A. L., & de Paula Faria, M. (2007). Emissão de debêntures e earnings management no Brasil. *RIC-Revista de Informação Contábil-ISSN: 1982-3967*, 1(2), 57-71.

Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*, 19(46), 7-7.

Martinez, A. L. (2001). *Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras*. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.

Moura, G.D., Soares, J. C., Mazzioni, S., Kruger, S.D. (2017). Crise financeira e gerenciamento de resultados: evidências de companhias abertas listadas na BM&FBovespa. In: *XI Congresso ANPCONT*, 2017, Belo Horizonte/MG. XI Congresso ANPCONT.

Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. 2007. Tese (Doutorado



em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, University of São Paulo, São Paulo.

Paulo, E. P., & Leme, J. R. (2009). Gerenciamento de resultados contábeis e o anúncio dos resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras. *Revista Universo Contábil*, 5(4), 27-43.

Rodrigues, L. F. (2013). *Evidência de gerenciamento de resultados em oferta pública de aquisição de ações de companhias abertas: análise empírica das operações realizadas no Brasil no período de 2007 a 2012*. 100 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasília.

Seidler, J. C. O., & Decourt, R. F. (2014). Gerenciamento de resultados: análise bibliométrica dos estudos científicos nacionais no período de 2006 a 2013. *Registro Contábil*, 5(2), 21-48.

Silva, J. (2011). *Análise da variação de valor das empresas brasileiras de tecnologia de informação e comunicação durante a crise do subprime*. TCC de Graduação - Curso de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/49004/000828855.pdf?...1>. Acesso em: 10 ago. 2017.

Souza, J. A. S., Costa, W. B., de Almeida, J. E. F., & Bortolon, P. M. (2013). Determinantes e consequências do fechamento de capital nas práticas de gerenciamento de resultados. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 1(1), 38-57.