



São Paulo, 21 a 23 de Julho de 2014

**Novas Perspectivas
na Pesquisa Contábil**

Gerenciamento de Resultados por meio de Decisões Operacionais e a Adoção das Práticas Contábeis Internacionais: evidências no setor de material básico

ADRIANO LEAL BRUNI
Universidade Federal da Bahia

JOSÉ MARIA DIAS FILHO
Universidade Federal da Bahia

BRUNO JESUS DE LIMA
Universidade Federal da Bahia

**GERENCIAMENTO DE RESULTADOS POR MEIO DE DECISÕES OPERACIONAIS E
A ADOÇÃO DAS PRÁTICAS CONTÁBEIS INTERNACIONAIS NO BRASIL:
EVIDÊNCIAS NO SETOR DE MATERIAL BÁSICO.**

RESUMO

Este estudo tem por objetivo verificar em que medida a adoção das práticas contábeis internacionais (IFRS) no Brasil impactou o gerenciamento de resultado por meio de decisões operacionais. A amostra foi composta por 27 empresas do setor de material básico listadas na BM&FBOVESPA. Para medição do gerenciamento de resultados, utilizou-se o modelo proposto por Anderson, Banker e Janakiraman (2003) para medição dessa prática a nível de despesas de vendas, gerais e administrativas (SG&A) e modelo proposto por Roychowdhury (2006) a nível de produção (PROD). O intervalo de tempo de estudo compreendeu os anos de 2003 a 2007 (pré IFRS) e 2008 a 2012 (pós IFRS). Os resultados indicaram que o uso das IFRS não impactou significativamente o gerenciamento além de proporcionar um ambiente favorável à prática do *income decreasing*. Não foram verificadas melhorias na qualidade da informação contábil ou econômica decorrentes do uso de um padrão contábil internacional.

Palavras- Chave: Gerenciamento de Resultados; IFRS; Qualidade da Informação Contábil.

1- INTRODUÇÃO

A Internacionalização dos Mercados de Capitais é proporcionada por investimentos estrangeiros e pela formação de blocos econômicos cujos países constituintes têm estrutura contábil, jurídica e comercial dispares entre si. Nesse sentido, há a necessidade de um conjunto de padrões contábeis internacionais que permita a comparação de informações entre companhias além de permitir que grandes grupos realizem operações comerciais internacionalmente.

No Brasil, a adoção obrigatória dos padrões contábeis internacionais emanadas pela Junta de Normas Internacionais de Contabilidade (*International Accounting Standard Boards*, IASB) por meio das Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (*International Financial Reporting Standards*, IFRS) e das Normas Internacionais de Contabilidade (*International Stand Boards*, IAS) ocorreu por meio da promulgação da Lei nº 11.638/2007 e 11.941/2009.

O IASB legitima o uso dos padrões internacionais de contabilidade pelo fato deles proporcionarem a confecção de Demonstrações Contábeis com elevada qualidade e por serem baseadas em princípios gerais e não em regras procedimentais permitindo, assim, uma melhor evidenciação da posição e desempenho econômico da firma. Além disso, dentre outros benefícios, a adoção dessas práticas proporcionaria a redução de gerenciamento de resultados por meio de ações oportunistas dos administradores, já que elas ocasionariam a redução da assimetria informacional e do conflito de agência entre o agente e o principal por meio da adoção de um padrão único, uniforme, livre de vieses e de alta relevância informacional (IASB, 2010; Barth, Landsman e Lang, 2008).

Entretanto, alguns estudos têm demonstrado que a adoção das IFRS não tem reduzido o gerenciamento de resultado e, conseqüentemente, comprometendo a qualidade da informação contábil como os estudos nacionais de Klann (2011) e Grecco(2013) e estrangeiros de Jeanjean e Stolovw (2008), Ahmed, Neel e Wang (2013), Jeanjean e Stolowy (2008), Wang e Campbell (2012) e Christensen, Lee e Walke (2008).

Tais estudos, apesar dessa constatação, estimaram o gerenciamento por meio de escolhas contábeis (*accruals*). Além disso, segundo Avelar e Santos (2010) e Martinez (2009), poucos são estudos nacionais e internacionais que estimam o gerenciamento de

resultados por meio de decisões operacionais e, muito menos, aqueles que verificam a existência do impacto da adoção das IFRS sobre essa prática.

Nesse sentido, tem-se o seguinte problema de pesquisa: **em que medida a adoção das práticas contábeis internacionais (IFRS) no Brasil impactou o gerenciamento de resultado por meio de decisões operacionais das empresas do setor de material básico listadas na BM&FBOVESPA?**

O objetivo geral do estudo é verificar em que medida a adoção das práticas contábeis internacionais (IFRS) no Brasil impactou o nível de gerenciamento de resultado por meio de decisões operacionais das empresas do setor de material básico listadas na BM&FBOVESPA e, para alcançá-lo, têm-se os seguintes objetivos específicos: (i) identificar o nível de gerenciamento de resultado por meio de decisões operacionais e por nível de produção e (ii) verificar como a adoção das IFRS impactou o gerenciamento de resultado.

Numa perspectiva social, este estudo justifica-se por ampliar os debates acerca dos efeitos da adoção das práticas contábeis internacionais no Brasil, já que a obrigatoriedade de seguir esse padrão mundial é recente. Assim, as consequências econômicas do seu uso ainda não foram plenamente identificáveis no Brasil (Klann, 2011). Além disso, pelo olhar acadêmico, justifica-se esse estudo por ampliar a debate sobre gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais algo ainda incipiente em pesquisas nacionais e internacionais (Avelar e Santos, 2010; Martinez, 2009) e, principalmente, verificar de que forma tal prática é influenciada pela adoção das IFRS no Brasil. Trata-se de um estudo que contribuirá à discussão da adoção das IFRS em economias em desenvolvimento e de tradição jurídica *code law* cujas características, dentre outras, são a de baixa utilidade das informações contábeis (Wefforf, 2005; Lopes e Martins, 2007).

A pesquisa busca estudar este segmento econômico, uma vez que se presume que ele possui a maioria dos incentivos e premissas operacionais ao gerenciamento de resultado por meio de decisões operacionais, vale dizer, incentivos relacionados ao mercado de capitais, incentivos contratuais e incentivos relacionados à regulação e aos custos políticos. Por ser um segmento econômico que sofre uma elevada pressão social e regulatória de suas atividades, as mudanças bruscas de práticas contábeis decorrentes de escolhas discricionárias da administração desse setor econômico são mais perceptíveis pelos órgãos reguladores e disciplinadores ao passo que mudanças operacionais não o são (Gunny, 2010; Almeida-Santos, Verhagem e Bezerra, 2011).

Além da presente introdução, este artigo é composto por outras quatro sessões. Na sessão seguinte, está apresentada a fundamentação teórica bem como as hipóteses a serem testadas. A terceira sessão apresenta os procedimentos metodológicos. A quarta seção discute as análises dos resultados e, por fim, a quinta sessão apresenta as considerações finais.

2 - FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA E HIPÓTESES DE TRABALHO

Antes da revolução industrial, o proprietário do capital e o seu gestor eram confundidos com uma só pessoa. O aumento da complexidade da gestão das empresas e a necessidade de aumentar a sua eficiência econômica implicou a necessidade de desmembramento da propriedade e do controle em pessoas distintas. Nesse sentido, cabe ao proprietário (principal) suprir o capital, assumir os riscos e construir incentivos ao controlador (agente) que, por sua vez, tem a responsabilidade de tomar decisões em nome do principal e maximizar a riqueza dele (Lopes e Iudicibus, 2012; Hendrisken e Van Breda, 2012; Klann, 2011; Eisenhardt, 1989; Watts e Zimmerman, 1986; Fama, 1980; Jensen e Meckling, 1976).

Ocorre que nem sempre o agente agirá em prol da maximização da riqueza do principal. Por dispor de mais informações a respeito da firma do que o principal, o agente, tentando maximizar a sua utilidade em detrimento a do principal, pode, de forma oportunista, disfarçar ou até mesmo fraudar informações contábeis para benefício próprio, apesar dos

incentivos fornecidos pelo principal e do monitoramento existente das suas atividades. Assim, nessa relação conflituosa de interesse e de assimetria informacional, surge o problema da agência (ou conflito de agência) que, segundo Jensen e Meckling (1976) e Eisenhardt (1989) ocorre quando as partes envolvidas em um contrato entre o principal e agente apresentam metas e aspirações distintas entre si. Nesse sentido, a Teoria da Agência pauta-se na inexistência de agente perfeito e de contrato completo e na existência de assimetria de informações (Nardi e Nakao, 2009).

Assim, uma das formas pelas quais o agente pode agir de forma oportunista visando a sua utilidade em detrimento a do principal é por meio do Gerenciamento de Resultados que se fundamenta na escolha de alternativas contábeis legitimadas pelos órgãos reguladores (e, por tanto, legais) cuja escolha por parte do agente tem por objetivo reportar resultados organizacionais condizentes com seus objetivos e interesses pessoais ferindo, assim, a característica da representação fidedigna da qualidade da informação contábil, já que a informação a ser reportada pode não condizer com a realidade econômica da firma (Klann, 2011; Nardi e Nakao, 2009; Schipper, 1989; Healy e Whalen 1999).

Healy e Wahlen (1999) definem gerenciamento de resultado como o uso de julgamento por parte dos administradores nas demonstrações contábeis e na estrutura de negociação para alterar o resultado reportado e também enganar alguns acionistas sobre o desempenho econômico da companhia ou ainda para influenciar contratos que tem como base de incentivos os resultados contábeis. Esse conceito para gerenciamento é comungado por outros autores como Schipper (1989).

Segundo Eldenburg, Gunny, Hee, Soderstrom (2011), Martinez(2009) e Gunny (2010) existem três formas de gerenciamento de resultados: contabilidade fraudulenta (*fraudulent accounting*) gerenciamento de acumulações(*accruals management*) e gerenciamento real de resultados ou por decisões operacionais (*real earnings management*).

A contabilidade fraudulenta (*fraudulent accounting*) é aquela que burla as práticas contábeis emanadas dos órgãos reguladores que, no contexto brasileiro, seriam aqueles procedimentos que burlariam as normas emanadas do CPC ou outro órgão com poderes para emanar normas e procedimentos acerca da prática contábil. Assim, apesar de Gunny (2010) usar o termo “gerenciamento”, tal prática caracteriza-se como fraude assim definida pela Resolução nº 836/1999 do Conselho Federal de Contabilidade, na interpretação técnica da NBC T11 – IT 3 como um ato intencional de omissão ou manipulação de transações, adulteração de documentos, registros e demonstrações contábeis.

O gerenciamento de acumulações (*accruals management*) diz respeito a forma de gerenciamento pela qual, por meio da discricionariedade fornecida pela norma contábil, o administrador tentará obscurecer ou mascarar o verdadeiro desempenho da firma (Gunny, 2010). Essa forma de gerenciamento baseia-se nas escolhas contábeis, vale dizer, dada a discricionariedade da norma, o gestor escolherá aquela prática contábil que reporte um resultado que melhor se alinhe às suas aspirações e anseios.

O gerenciamento de resultados por decisões operacionais (também conhecido como gerenciamento por decisões reais) segundo Gunny (2010) e Roychowdhury (2006) ocorre quando os gestores realizam ações derivadas das melhores práticas de negócios tendo como objetivo evidenciar aos acionistas o alcance de certas metas de ganho, que, numa visão realística do negócio, não ocorreram. Consoante esses autores, essas formas de gerenciamento podem ocorrer, por exemplo, com elevação de descontos comerciais pra aumentar as vendas; retardação de registro de despesas com pesquisa e desenvolvimento; alteração de transferência de honorários; aumentar e intensificar as despesas com treinamento e publicidade.

Diversos são os motivos que levam os gestores a realizarem gerenciamento de resultados por decisões operacionais. Gunny (2010) e Roychowdhury (2006) elencam alguns fatores, a

Novas Perspectivas na Pesquisa Contábil

saber: (i) ao passo que mudanças bruscas de práticas contábeis decorrentes de escolhas discricionárias da administração são mais perceptíveis pelos órgãos reguladores e disciplinadores, mudanças operacionais não o são; (ii) o gerenciamento das acumulações discricionárias (*discretionary accruals*) pode ser objeto de limitações (iii) enquanto decisões operacionais são controladas pelo gerente, o gerenciamento por escolhas contábeis deve atender aos requisitos de auditores. Além disso, segundo Chi, Lisic e Pevzner (2011), estudos tem demonstrado que empresas que sofrem uma alta regulação de sua atividade econômica, seja pela existência de práticas contábeis mais prescritivas, existência de um órgão regulador específico ou pela qualidade da Auditoria – representada pelas empresas “Big 4” –, tendem a gerenciar seus resultados por decisões operacionais ao invés das escolhas contábeis.

A internacionalização dos mercados de capitais, produtos e serviços tem exigido a integração entre países que, até então se encontravam geograficamente distantes entre si. Além disso, tais nações apresentam uma estrutura contábil, jurídica e comercial distintas entre si. Com isso, para que haja um maior fluxo financeiro entre eles, exige-se uma linguagem única e comum entre eles. Considerando que a contabilidade é a linguagem universal dos negócios (Hendriksen e Van Breda, 2012), deve-se, pois, adequá-la e uniformizá-la para atender a uma gama variada de usuários. Nesse sentido, há a necessidade de um conjunto de padrões contábeis internacionais que permita a comparação de informações entre companhias além de permitir que grandes grupos realizem operações comerciais internacionalmente.

Segundo Klann (2011) a adoção obrigatória das normas contábeis do IASB iniciou pela União Europeia em 2005 e se estendeu para países de outros continentes. Esse processo desencadeou uma série de estudos sobre as vantagens e desvantagens do processo para os países, empresas e investidores e, até o ano de 2010, mais de 100 países dos cinco continentes obrigam ou permitem o uso das IFRS ou estão em processo de convergência de suas normas contábeis locais às normas contábeis do IASB.

Consoante Iatridis (2010) e Weffort (2005), os benefícios da adoção das IFRS, além dos já citados, seriam: maior harmonização de práticas contábeis entre os países que o adotam – que, por sua vez, leva a uma maior comparabilidade-, menores custos de transação e melhoria de investimento internacional, auxílio aos países em desenvolvimento na medida em que lhes é oferecido um conjunto de padrões de contabilidade de maior qualidade e facilidade de acesso das empresas nacionais aos mercados de capitais estrangeiros.

O processo de convergência desencadeou uma série de estudos sobre as vantagens e desvantagens do processo para os países, empresas e investidores. Além disso, muitos estudos passaram a focalizar os impactos decorrentes desse processo de convergência. Soma-se a isso surgiram estudos nacionais e internacionais que verificaram empiricamente o efeito do uso das IFRS sobre a qualidade da informação contábil que usam como uma das proxies o gerenciamento de resultados ou sobre ele próprio (Klann, 2011).

Em estudos estrangeiros, Ferrari, Momente e Reggiani (2012) verificaram se a adoção das IFRS na Alemanha melhoraria a qualidade da informação contábil (que teve uma das proxies o gerenciamento de resultados). Os achados dessa investigação evidenciaram que a informação contábil, após a adoção das IFRS, sofreu melhoras e que o gerenciamento de resultados diminuiu; Liu, Yao e Liu (2011), pesquisando o mercado acionário chinês, evidenciou que a adoção obrigatória das IFRS a partir de 2007 nesse país, proporcionou a redução do gerenciamento de resultado; Iatridis (2010) investigou o impacto da adoção das IFRS em empresas britânicas e verificou se ele estimula (ou não) a prática de gerenciamento de resultados. Os achados de sua pesquisa apresentaram evidências de que a adoção das IFRS tem desestimulado a prática de gerenciamento de resultado. Os estudos de Barth, Landsman e Lang (2008) e Chen, Tang, Jiang e Lin (2010) evidenciaram que a adoção das práticas

contábeis melhorou a qualidade da informação contábil e conseqüentemente reduziu a prática de gerenciamento de resultados.

Entretanto, os estudos de Ahmed, Neel e Wang (2013) evidenciaram que a adoção das IFRS não promoveram a melhoria da qualidade da informação e, por conseqüência, não atenuaram a prática de gerenciamento de resultados. De igual forma, os estudos de Jeanjean e Stolowy (2008), pesquisando empresas da Austrália, França e Inglaterra, mostraram que a o uso das IFRS não promoveram reduções no gerenciamento de resultado. Wang e Campbell (2012) estudaram empresas chinesas e verificaram que a adoção das IFRS não proporcionou a redução da prática de gerenciamento de resultados. Christensen, Lee e Walke (2008) pesquisaram empresas alemãs e evidenciaram que as IFRS não proporcionaram redução do gerenciamento de resultados; Callao e Jarne (2010) buscaram verificar se a adoção das IFRS na União Europeia aumentaria ou diminuiria a prática dos *accruals* discricionários, evidenciando o aumento da prática pós IFRS.

Em estudos brasileiros Klann (2011) buscou verificar de que forma as IFRS impactaram o gerenciamento de empresas brasileiras e inglesas. Os resultados indicaram que nas empresas inglesas houve redução nos níveis de gerenciamento de resultados contábeis enquanto nas empresas brasileiras o gerenciamento aumentou. De forma contrária, Joia (2012) e Vieira (2010) identificaram que a adoção das IFRS favoreceu para a redução do gerenciamento do resultados no ambiente brasileiro.

Os estudos relacionados analisaram o gerenciamento por meio de escolhas contábeis. Existem poucas pesquisas que usam as decisões operacionais para identificá-lo. No Brasil, segundo Martinez (2009) e Avelar e Santos (2010), existem poucas evidencias de estudo com o gerenciamento de resultado por decisões operacionais no Brasil. Exceções podem ser vistas nos estudos estrangeiros conduzidos por Eldenburg *et al.* (2011), Markarian, Pozza e Prencipe (2008), Roychowdhury (2006), Gunny (2010) e nos estudos brasileiros de Martinez (2009), Almeida-Santos, Verhagem e Bezerra (2011) e Rey (2011).

Tendo em vista a proposição teórica do IASB (2010) de que o uso de padrões internacionais de contabilidade impacta o gerenciamento de resultado no sentido de sua redução e, conseqüentemente, aumenta a qualidade da informação contábil no tocante a melhoria da sua representação fidedigna corroboradas pelas evidencias empíricas, dentre outras, de Ferrari, Momente e Reggiani (2012), Liu, Yao e Liu (2011), Iatridis (2010), Barth, Landsman e Lang (2008), Chen, Tang, Jiang e Lin (2010) (2010) e Vieira(2010) apresentam-se as hipóteses de trabalho a serem testadas: H_a = A adoção das IFRS impactou o gerenciamento de resultados a nível de despesas de vendas, gerais e administrativas reduzindo-o; H_b = A adoção das IFRS impactou o gerenciamento de resultados a nível de produção reduzindo-o.

3 – PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Estabeleceu-se como critério para seleção da amostra as empresas com todas as variáveis utilizadas nessa investigação entre 2003 a 2012 disponíveis no banco de dados Economática e que fossem integrantes do setor de material básico da BM&FBOVESPA cujo total de empresas, em dezembro de 2012, era de 45 companhias. Assim, desse montante, dezoito empresas foram excluídas tendo em vista o não atendimento do critério de seleção estabelecido. Assim, o plano amostral foi composto por 27 empresas sumarizado conforme Tabela 1.

Tabela 01:
Número de empresas por subsetores de Material Básico

Subsetores	Número de empresas
Mineração	2
Papel e Celulose	6
Siderurgia e Metalurgia	11
Químico e Petroquímico	8
Total	27

Fonte: BM&FBOVESPA - com adaptações

Para estimação do gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais a nível de despesas de vendas, gerais e administrativas (SG&A), optou-se pelo modelo original proposto por Anderson, Banker e Janakiraman . (2003) e já utilizados nas investigações de Almeida-Santos, Verhagem e Bezerra (2011), Eldenburg *et al.* (2011), Rey (2011), Gunny (2010) e Martinez (2009) conforme a Equação 1.

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

Equação 1

Em que: S_{it} = Receita líquida da empresa “i” no período “t”, $SG\&A_{it}$ = Despesas com vendas, administrativas e gerais da empresa “i” no período “t”, DS_t = variável categórica indica o comportamento da receita líquida, sendo “1” quando $S_t < S_{t-1}$ e “0” quando ocorrer o inverso, ϵ_t = Erro padrão da estimativa.

É esperado que os coeficientes α_2 e α_4 , em ambas as equações sejam positivos, já que mudanças nas despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A) acompanham o comportamento das vendas (S). Por outro lado, espera-se que o coeficiente α_3 seja negativo, porque as SG&A tendem a permanecer constantes no curto prazo; além disso, espera-se que o coeficiente α_5 seja positivo, refletindo reversões das SG&A no longo prazo.

O segundo modelo econométrico apresentado na Equação 2 foi utilizado para estimar o gerenciamento de resultados por meio dos níveis de produção das companhias integrantes da amostra. Esse modelo foi desenvolvido originalmente por Roychowdhury (2006) e utilizado nas pesquisas de Almeida-Santos, Verhagem e Bezerra (2011), Eldenburg *et al.* (2011), Rey (2011), Martinez (2009) e Gunny (2010):

$$\frac{Prod_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 + \alpha_2 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{S_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_4 \frac{\Delta S_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_5 \frac{\Delta S_{it-1}}{A_{it-2}} + \epsilon_t$$

Equação 2

Em que: CPV_{it} = Custo dos Produtos Vendidos da empresa “i” no período “t”, $Prodit = CPV_t + \Delta = CPV_t$ da empresa “i” no período “t”, S_{it} = Receita Líquida no ano t da empresa “i” no período “t”, $\Delta S_{it} = S_{it} - S_{it-1}$, A_{it} = Ativos totais da empresa “i” no período “t” e ϵ_t = Erro padrão da estimativa.

É esperado que todos os coeficientes (α_2 , α_3 , α_4 e α_5), sejam positivos, já que, quanto maior forem as vendas, presume-se que a produção por parte da empresa seja maior.

Em ambos os modelos busca-se mensurar os níveis normais das atividades operacionais. Os erros das estimativas representam um nível anormal das atividades reais da empresa sendo, pois, uma *proxy* para essa forma de gerenciamento. Tecnicamente, quanto maior a frequência do valor do erro positivo das regressões, maior a probabilidade de a empresa estar reduzindo as despesas de vendas, administrativas e gerais para aumentar o lucro. Ou seja, as empresas com erro de SG&A e PROD positivo estão promovendo um aumento dos resultados (*income increasing*). Por outro lado, uma maior frequência do erro de SG&A e PROD negativo

sinaliza decisões operacionais no sentido de diminuir os resultados (*income decreasing*). (Martinez, 2009; Paulo, 2007).

Visando verificar de que forma as IFRS impactam o gerenciamento real, adotou-se os modelo econométricos apresentados nas Equações 3 e 4.

$$|D_SG\&A_{it}| = \beta_0 + \beta_1 IFRS_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 PERF_{it}$$

Equação 3

$$|D_PROD_{it}| = \beta_0 + \beta_1 IFRS_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 PERF_{it}$$

Equação 4

Em que: $|D_SG\&A_{it}|$ = Valor absoluto da dos resíduos da regressão para estimação das despesas de vendas, gerais e administrativas da empresa “i” no período “t”; $|D_PROD_{it}|$ = Valor absoluto da dos resíduos da regressão para estimação das despesas de vendas, gerais e administrativas da empresa “i” no período “t”; $IFRS_{it}$ = Variável independente dicotômica sendo atribuído 1 se as demonstrações contábeis da entidade “i” no período “t” apartir do exercício de 2008 e 0 nos demais casos. Adicionalmente, outras variáveis de controle foram consideradas em função das considerações apresentadas nos trabalhos de Roychowdhury (2006), Kothari, Leone e Wasley (2005) e Cohen e Zarowin, (2010): TAM_{it} = Variável de Controle que se refere ao tamanho da empresa i no período t que é medido pelo logaritmo natural do ativo total da empresa; LEV_{it} = Variável de Controle que se refere ao nível de endividamento mensurado pelo total dos passivos (circulante e não circulante) ponderados pelo ativo total da empresa; $PERF_{it}$ = Variável de Controle que se refere performance da empresa mensurado pelo retorno sobre o ativo cuja mensuração é efetuada pelo quociente entre o lucro líquido da empresa “i” do período “t” pelo ativo total médio da empresa “i” do período “t”.

4 - NALISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A Tabela 2 apresenta as estatísticas descritivas dos coeficientes das regressões de gerenciamento de resultados em nível de SG&A e PROD.

Tabela 02:

Estatísticas descritivas dos coeficientes de gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais

Gerenciamento a nível de SG&A						Gerenciamento a nível de PROD						
Período	Coefficientes	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão	Período	Coefficientes	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão	
Pré Convergência	Y	-0,186	0,426	0,046	0,079	Pré Convergência	Y	0,173	2,767	0,735	0,453	
	α_2	-0,105	0,201	0,057	0,068		α_2	0,000	0,000	0,000	0,000	
	α_3	-0,105	0,000	-0,007	0,019		α_3	282,839	3359,405	967,355	513,236	
	α_4	-0,115	0,567	0,067	0,085		α_4	-1009,623	294,943	-	121,942	186,533
	α_5	-0,115	0,000	-0,007	0,019		α_5	-294,943	1009,623	131,141	192,228	
	ROA	0,000	0,340	0,085	0,068		ROA	0,000	0,340	0,085	0,068	
	ENDV	0,070	1,270	0,563	0,227		ENDV	0,070	1,270	0,563	0,227	
	TAM	10,930	18,710	14,085	2,060		TAM	10,930	18,710	14,085	2,060	
	$ D_SG\&A $	0,000	0,319	0,045	0,051		$ D_PROD $	0,001	0,236	0,063	0,052	
Pós Convergência	Y	-1,083	0,572	0,026	0,172	Pós Convergência	Y	0,000	1,998	0,584	0,393	
	α_2	-1,203	0,302	0,007	0,155		α_2	0,000	0,000	0,000	0,000	
	α_3	-1,203	0,000	-0,038	0,130		α_3	0,000	2193,052	729,377	425,704	
	α_4	-1,203	0,302	0,017	0,156		α_4	-664,960	3332,698	-7,092	339,977	
	α_5	-1,203	0,000	-0,036	0,129		α_5	-3332,698	664,960	26,655	343,716	
	ROA	0,000	0,410	0,057	0,056		ROA	0,000	0,410	0,057	0,056	
	ENDV	0,110	1,710	0,562	0,291		ENDV	0,110	1,710	0,562	0,291	
	TAM	11,130	19,400	14,575	2,211		TAM	11,130	19,400	14,575	2,211	
	$ D_SG\&A $	0,000	1,066	0,066	0,112		$ D_PROD $	0,000	0,302	0,065	0,058	

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

A observação dos números da Tabela 2 permite verificar que os coeficientes apresentaram variação sensível no desvio padrão período pré convergência ao pós convergência a nível de SG&A e PROD. Ao passo que o $|D_SG\&A|$ apresenta também uma variação sensível no seu desvio padrão entre e após a convergência, o mesmo não ocorre com o $|D_PROD|$.

Tabela 03:
Resultado final para o Gerenciamento de Resultados por meio de Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas(SG&A)

Coeficientes	Valor	t	Sig.	Estatística de colinealidade	
				VIF	
(Constante)	0,018	1,699	0,090*	NA	
α_2	0,75	6,812	0,000**	4,479	
α_3	-0,092	-0,646	0,519	4,431	
α_4	-0,153	-1,633	0,104	3,545	
α_5	0,076	0,59	0,556	3,573	
Resumo do Modelo					
R quadrado ajustado(%)	Durbin-Watson	Análise da Variância - ANOVA			
40%	2,161	F	36,199	Sig.	0,000
Teste de heterocedasticidade de White					
		F	21,389	Sig.	5,03%

Nota: * Significativo a um nível de confiança de 90%

** Significativo a um nível de confiança de 95%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

A Tabela 3 apresenta os resultados finais das estatísticas para o gerenciamento de resultados por meio de SG&A estimados por meio do software GRETL através do método dos Mínimos Quadrados Ordinário - OLS agrupado (*pooled*) por meio da técnica de dados em painel com séries temporais empilhadas definidos por meio dos testes de Breusch-Pagan e Hausman. Pela análise do “R” quadrado ajustado, verifica-se um poder baixo de explicação do modelo. Visando detectar a existência autocorrelação entre os resíduos, foi aplicado o teste de Durbin-Watson. De acordo com Field(2009) valores para essa estatística próximo a 2 correspondem a não existência autocorrelação entre os resíduos. O teste de White visou detectar a existência de heterocedasticidade que, de acordo com o nível de significância, não se verifica tal problema. No que diz respeito ao teste multicolinearidade, aplicou-se o teste de Fator de Inflação da Variância (VIF) por meio do qual se verifica a adequação do modelo. Segundo Field(2009) a multicolinearidade ocorre quando existe uma correlação entre duas ou mais variáveis preditoras e o seu nível de aceitação, para o teste VIF, é entre 1 a 10. Quanto aos coeficientes, com exceção do α_2 , os demais não evidenciam diferenças estatisticamente significativas uma vez que o *p-value* desses coeficientes foram acima de 5% a um nível de confiança de 95%. Isso significa dizer que os coeficientes, com exceção do α_2 , não são capazes de causar impactos significativos na variável dependente. Além disso, de acordo com o recorte teórico, o α_2 foi positivo e significativo indicando que alterações nas despesas de vendas, gerais e administrativas acompanham a receita de vendas. Esse resultado está alinhado com os achados de Almeida-Santos, Verhagem e Bezerra. (2011), Martinez(2009), Gunny (2010) e Anderson, Banker e Janakiraman(2003).

Tabela 04:
Resultado final para o Gerenciamento de Resultados a nível de produção (PROD)

Coeficientes	Valor	t	Sig.	Estatística de colinearidade
				VIF
(Constante)	-0,106	-9,445	0,000**	NA
α_2	-3956,91	-2,929	0,000**	1,544
α_3	0,000	63,76	0,000**	1,96
α_4	0,000	2,124	0,000**	1,251
α_5	0,000	-1,933	0,000**	1,088
Resumo do Modelo				
R quadrado ajustado(%)	Durbin-Watson	Análise da Variância - ANOVA		
96%	1,921	F	1647,62	Sig. 0,000

Nota: ** Significativo a um nível de confiança de 95%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

A Tabela 4 apresenta os resultados finais das estatísticas para o gerenciamento de resultados a nível de PROD estimados por meio do software GRETL através do método dos Mínimos Quadrados Ordinário - OLS. Tendo em vista que a modelagem econométrica por meio do OLS tradicional apresentou problemas de heterocedasticidade, adotou-se a modelagem econométrica por meio dos dados em painel com efeitos fixos definidos por meio dos testes de Breusch-Pagan e Hausman. Visando. Para detectar a existência autocorrelação entre os resíduos, foi aplicado o teste de Durbin-Watson. De acordo com Field (2009) valores para essa estatística próximo a 2 correspondem a não existência autocorrelação entre os resíduos. O teste de multicolinearidade foi realizado por meio do teste de Fator de Inflação da Variância (VIF) e verificou-se que o modelo de gerenciamento a nível de PROD está dentro de uma multicolinearidade aceitável.

Esperava-se que todos os coeficientes desse modelo fossem positivos uma vez que quanto maior a produção, maior seria as vendas (Martinez, 2009; Paulo, 2007; Roychowdhury, 2006). Além disso, há uma indicação do sinal dos demais coeficientes de que as empresas gerenciam seus resultados para baixo (*income decreasing*). Isso pode ser justificado pelo fato da amostra ser composta por empresas cuja atividade econômica impacta fortemente o meio onde elas operam e a evidenciação de elevados resultados poderia coloca-las numa situação de maior vulnerabilidade perante os órgãos reguladores e disciplinadores da sua atividade econômica ocasionando, assim, em maiores custos políticos e de agência (Gunny, 2010; Almeida-Santos, Verhagem e Bezerra, 2011; Watts e Zimmerman, 1986).

A Tabela 5 apresenta os resultados finais das estatísticas para a modelagem econométrica para testar a hipótese H_a estimados por meio do software GRETL através do método dos Mínimos Quadrados Ordinário - OLS. Tendo em vista que a modelagem econométrica por meio do OLS tradicional apresentou problemas de heterocedasticidade, adotou-se a modelagem econométrica por meio dos dados em painel com heterocedasticidade corrigida.

Esperava-se que o coeficiente das IFRS fosse negativo e significativo tendo em vista que num ambiente de normas ancoradas em IFRS houvesse uma maior robustez no tocante a representação fidedigna das informações contábeis e inibindo, assim, a prática de gerenciamento de resultados. Nesse sentido, não se pode aceitar a hipótese H_a .

Novas Perspectivas na Pesquisa Contábil

Tabela 05:

 Resultado final para o modelo $|D_{SG\&Ait}| = \beta_0 + \beta_1 IFRS_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 PER_{it}$

Coeficientes	Valor	t	Sig.	Estatística de colinealidade	
				VIF	
(Constante)	-0,08	-1,99	0,0476**	NA	
IFRS	0,091	1,522	0,1291	1,065	
ROA	0,009	0,1726	0,86313	1,054	
ENDV	-0,008	-0,7583	0,449	1,016	
TAM	0,006	4,021	0,000	1,029	

Resumo do Modelo

R quadrado ajustado(%)	Durbin-Watson	Análise da Variância - ANOVA			
		F	Sig.		
7,445%	2,1	F	6,41	Sig.	0,000

Nota: * Significativo a um nível de confiança de 90%

** Significativo a um nível de confiança de 95%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

A tabela 6 apresenta os resultados finais das estatísticas para o gerenciamento de resultados a nível de PROD estimados por meio do software GRETL através do método dos Mínimos Quadrados Ordinário - OLS. Tendo em vista que a modelagem econométrica por meio do OLS tradicional apresentou problemas de heterocedasticidade, adotou-se a modelagem econométrica por meio dos dados em painel com efeitos fixos definidos por meio dos testes de Breusch-Pagan e Hausman. A análise da tabela 6 permite inferir também que o uso das IFRS não impactou o nível de gerenciamento de resultados a nível de PROD proporcionando, assim, a não aceitação da Hipótese H_b .

Tabela 06:

 Resultado final para o modelo $|D_{PRODit}| = \beta_0 + \beta_1 IFRS_{it} + \beta_2 TAM_{it} + \beta_3 END_{it} + \beta_4 PER_{it}$

Coeficientes	Valor	t	Sig.	Estatística de colinealidade	
				VIF	
(Constante)	0,036	1,812	0,0476**	NA	
IFRS	0,005	0,8055	0,1291	1,136	
ROA	0,119	2,213	0,86313	1,733	
ENDV	0,027	-0,7583	1,806	1,602	
TAM	0,000	4,021	0,046	1,128	

Resumo do Modelo

R quadrado ajustado(%)	Durbin-Watson	Análise da Variância - ANOVA			
		F	Sig.		
0,880%	1,71	F	4,98	Sig.	0,000

Nota: ** Significativo a um nível de confiança de 95%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

A não aceitação das hipóteses H_a e H_b , decorrentes dos achados dessa investigação, está alinhada com os achados das investigações estrangeiras de Ahmed, Neel e Wang (2013), Jeanjean e Stolowy (2008), Wang e Campbell (2012) Christensen, Lee e Walke (2008), Callao e Jarne (2010) e nacionais de Klann (2011) e Grecco (2013) no tocante a não redução do gerenciamento de resultados por meio do uso das IFRS. Além disso, evidencia-se que os achados dessa pesquisa não coincidem com as de Ferrari, Momente e Reggiani (2012); Iatridis (2010), Barth, Landsman e Lang (2008) Chen, Thang, Jiang e Lin (2010) e Vieira (2010) que apontaram a redução no gerenciamento de resultado com a adoção das IFRS. Além disso, no que diz respeito ao estudo das variáveis de controle, verifica-se que somente o tamanho impacta significativamente o gerenciamento de resultado e de uma forma positiva,

vale dizer, quanto maior o tamanho da empresa, maior será a sua propensão a prática de gerenciamento real. Tais resultados vão ao encontro das proposições de Watts e Zimmerman(1986) ao destacarem que empresas maiores, visando evitar maiores custos políticos e de agência, realizam procedimentos contábeis para mitigá-los. Além disso, observa-se que esses resultados vão ao encontro das proposições de Gunny(2010), Roychowdhury (2006) e dos achados de Cohen, Dey e Lys (2008) no tocante ao uso do gerenciamento real como um substituto do gerenciamento por accruals tendo em vista as limitações desse.

5 - CONCLUSÃO

Este estudo teve como objetivo verificar em que medida a adoção das práticas contábeis internacionais (IFRS) no Brasil impactou o gerenciamento de resultado por meio de decisões operacionais do setor de material básico listadas na BM&FBOVESPA. Os resultados alcançados, no tocante ao gerenciamento por despesas de vendas, gerais e administrativas (SG&A) e a nível de produção (PROD) indicaram que o uso das IFRS não impactou significativamente o gerenciamento de resultados dessa modalidade e estimulou a prática do gerenciamento de resultados para baixo (income decreasing).

Conclui-se que não é possível inferir que a adoção de novas normas contábeis internacionais impacta na prática de gerenciamento de resultados no que diz respeito a sua redução assim preconizado pelo IASB e algumas evidências de pesquisas científicas em contabilidade. Com isso, não se verifica melhorias na qualidade da informação contábil, que, em muitas investigações nacionais e estrangeiras, tem como *proxy* o gerenciamento de resultados. Além disso, não é possível identificar, num primeiro momento, redução do conflito de agência e melhorias econômicas advindas da redução do gerenciamento de resultados. A investigação, todavia, contribui a discursão sobre os impactos do uso das IFRS em países emergentes e de tradição jurídica *code law* cuja característica principal é a baixa qualidade das informações contábeis reportadas, por não refletirem, com mais acurácia, a realidade econômica de forma satisfatória.

Os resultados apresentados nessa investigação devem ser analisados sob o prisma das empresas do setor de material básico não podendo os mesmos, contudo, serem generalizados a outros setores da economia. Além disso, pelo fato das regressões (principalmente as de SG&A) apresentarem problemas no tocante aos coeficientes, os mesmos careceriam de uma modelagem estatística mais robusta para que capture, com mais acurácia, o gerenciamento de resultados.

Como fator limitador dessa investigação foi o uso de um único setor econômico da economia que é objeto de forte regulação e pressão social em função de suas atividades econômicas. Assim, para pesquisas futuras, sugere-se que se verifique o impacto da regulação sobre essas empresas e, conseqüentemente, o gerenciamento de resultados diante das IFRS bem como o aumento da amostra de empresas. Além disso, sugere-se pesquisas que verifiquem, por meio do gerenciamento aqui estudado ou de outras formas, se haveria diferenças estatisticamente significativas entre empresas com elevada regulação das que não sofrem. Como propostas para futuras investigações, é sugerido, também, a inclusão de novas variáveis preditoras de atividades operacionais como, por exemplo, o fluxo de caixa operacional e a inserção de outras métricas para a captura da qualidade da informação contábil como o conservadorismo, tempestividade, qualidade da Auditoria e persistência dos lucros.

6 - REFERÊNCIAS

AHMED, A. S., NEEL, M. e WANG, D. (2013). Does Mandatory Adoption of IFRS Improve Accounting Quality? Preliminary Evidence. *Contemporary Accounting Research*. 30, (4), 1344–1372.

ALMEIDA-SANTOS, P. S.; VERHAGEM, J. A. BEZERRA, F. A. (2011) Gerenciamento de Resultados por Meio de Decisões Operacionais e a Governança Corporativa: análise das Indústrias Siderúrgicas e Metalúrgicas Brasileiras. *Revista de Contabilidade das Organizações*. 5, (13), 56-74.

ANDERSON, M. C., BANKER, R. D. e JANAKIRAMAN, S. N. (2003) Are selling, general, and administrative costs “sticky”? *Journal of Accounting Research*, v. 41 n. 1, p. 47-63.

AVELAR, E. A.; SANTOS, T. de S.(2010) Gerenciamento de resultados contábeis: uma análise das pesquisas realizadas no Brasil entre os anos de 2000 e 2009. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ* . 15, n. (3), 19 – 33.

BARTH, M. E. ; LANDSMAN, W. R.; LANG, M. H. (2008) International Accounting Standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*. 46, (3), 467-498.

CALLAO, S.; JARNE, J. I. (2010) Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union? *Accounting in Europe*. 7, (2), 159-189.

CHEN, Huifa; TANG, Qingliang; JIANG, Yihong, LIN, Zhijun.(2010) The role of international financial reporting standards in accounting quality: evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management & Accounting*. 21, (3), 220-278.

CHRISTENSEN, H. B.; LEE, E.; WALKER, M. (2008) Incentives or standards: what determines accounting quality changes around IFRS adoption? Working Paper [American Accounting Association Annual Meeting. Anaheim, EUA. 2008.

CHI, W.; LISIC, LING L; PEVZNER, M. (2011) Is Enhanced Audit Quality Associated with Greater Real Earnings Management? *Accounting Horizons*. 25, (2), 315-335.

COHEN, D. A.; DEY, A. e LYS, T. Z. (2008) Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods. *The Accounting Review*. 83, (3), 757–787.

COHEN, D. a. e ZAROWIN, P. (2010) Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*. 50, (1), 2–19.

Resolução nº 836/1999(1999) do Conselho federal de contabilidade (Brasil). Aprova a NBC T 11 – IT 3 – Fraude e Erro.

EISENHARDT, K.(1989) Agency Theory: An Assessment and Review, *Academy of Management Review*. 14, (1), 57-74.

ELDENBURG, L. G; GUNNY, K.; HEE, Kevin W.; SODERSTROM, Naomi (2011) Earnings Management Using Real Activities: Evidence from Nonprofit Hospitals. *The Accounting Review*, 86, (5), 1605–1630.

FAMA, E. F (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *The Journal of Political Economy*, v. 88, (2), 288-307.

FERRARI, M.; MOMENTE, F.; REGGIANI, F.(2012) Investor Perception of the International Accounting Standards Quality: Inferences From Germany. *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 27,(4), 527-556.

FIELD, Andy. (2009) *Descobrendo a estatística usando o SPSS*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman.

GRECCO, P. C. M. (2013) O Efeito da convergência brasileira às IFRS no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras. *Brazilian business review*. 10,(11),117–140.

GUNNY, K. (2010) The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*. 27, (3), 855–888.

HENDRIKSEN, E. S.; BREDA, Van. M.(2012) . Teoria da Contabilidade. Tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. 1º ed. 10º reimpr. São Paulo: Atlas.

IATRIDIS, George. (2010) International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. *International Review of Financial Analysis*.19, (3),193-204.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD – IASB. Standards (IFRSs), 2010. Disponível em: <<http://www.iasb.org/IFRSs/IFRS.htm>>.

JEANJEAN, T.; STOLOWY, H. (2008) Do Accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adotion. *Journal of Accounting Public Policy*. 27, (6), 480 – 490.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H.(1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, (4), 305-360.

JOIA, R. M. Adoção de IFRS e Gerenciamento de Resultados nas empresas brasileiras de capital aberto(2012) Dissertação de Mestrado em Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, Brasil. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96133/tde-06122012-155637/pt-br.php>

KOTHARI, S.P.; LEONE, A .J.;WASLEY, Charles E. (2005) Performance matched discretionary accrual measures. [Journal of Accounting and Economics](#). 39, (1), 163-197.

KLANN, R. C. (2011) Gerenciamento de Resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS. Tese de Doutorado em Ciências Contábeis e Administração – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da

Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, SC, Brasil. Disponível em:
http://www.bc.furb.br/docs/TE/2011/349758_1_1.PDF

LIU, Chunhui; YAO L J; HU, N; LIU, L (2011). The Impact of IFRS on Accounting Quality in a Regulated Market: An Empirical Study of China. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*.26, (4), 659-676.

LOPES, A. B.; IUDICIBUS, S. de (orgs). (2012). *Teoria Avançada da Contabilidade*: São Paulo: Atlas.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. (2007) *Teoria da Contabilidade: Uma Nova Abordagem*. (2ª reimpr.) São Paulo: Atlas.

MARTINEZ, A. L.(2009). Novo mercado, auditoria e o gerenciamento de resultados por escolhas contábeis e por decisões operacionais no Brasil. Anais do 9º congresso usp de controladoria contabilidade, São Paulo/SP, Brasil..

NARDI, P. C. C.; NAKAO, S. H. (2009) Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças, USP*, São Paulo, 20, (50), 77-100.

NETO, J. E. B.; DIAS, W. de O.; PINHEIRO, L. E. T.(2009) Impacto da Convergência para as IFRS na Análise Financeira: um Estudo em Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Revista Contabilidade Vista & Revista*. 20, (4), p. 131-153.

PAULO, E. (2007) Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados. Tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-28012008-113439/>>.

REY, J. M. (2011). Gerenciamento de resultados baseado em escolhas contábeis e por decisões operacionais: estudo do impacto da Lei Sarbanes-Oxley em empresas brasileiras emissoras de ADRs. Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Ciências Contábeis)FUCAPE BUSINESS SCHOLL. Vitória - ES, Brasil. Disponível em: http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Disserta%C3%A7ao%20Juan%20Manuel%20Rey.pdf

ROYCHOWDHURY, S.(2006) Earnings Management through Real Activities Manipulation. *Journal of accounting and Economics*.,42, (3).

SCHIPPER, K. Commentary: Earnings Management(1989) . *Accounting Horizons*, (3) , 91-102.

VIEIRA, R.B. Impactos da implantação parcial dos IFRS no Brasil: Efeitos na Qualidade das Informações Contábeis das empresas de capital aberto (2010). Dissertação de Mestrado em Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, Brasil. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96133/tde-10122010-160415/pt-br.php>

**Novas Perspectivas
na Pesquisa Contábil**

WANG, Y.; CAMPBELL, M. (2012) Corporate governance, earnings management, and IFRS: Empirical evidence from Chinese domestically listed companies. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*. 28,(1) , 189–192.

WATTS, R. L., ZIMMERMAN, J. L.(1986) Positive Accounting Theory. New Jersey: Englewood Cliffee.

WEFFORT, E. F. J.(2005) O Brasil e a Harmonização Contábil Internacional. São Paulo: Atlas.