



São Paulo, 21 a 23 de Julho de 2014

**Novas Perspectivas
na Pesquisa Contábil**

Adoção das Normas Internacionais de Contabilidade como Possível Fator para Práticas de Gerenciamento de Resultados: uma análise das Empresas do Subsetor de Energia Elétrica da BM&FBovespa

TIAGO JOSÉ GONZAGA BORGES

Universidade de Brasília

JOSIMAR PIRES DA SILVA

Universidade de Brasília

DAVID VICTOR ROCHA DO NASCIMENTO

Universidade de Brasília

RODRIGO DE SOUZA GONÇALVES

Universidade de Brasília

Adoção das Normas Internacionais de Contabilidade como Possível Fator para Práticas de Gerenciamento de Resultados: uma análise das Empresas do Subsetor de Energia Elétrica da BM&FBovespa

Resumo

A principal questão motivadora da pesquisa desenvolvida é verificar a influência do processo de convergência às normas contábeis internacionais do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras do subsetor de energia elétrica listadas na BM&FBovespa. Por oportuno, ressalte-se que a forte regulamentação deste setor na economia brasileira instiga a verificação do referido intento, na medida em que esta tenderia a reduzir práticas oportunistas. A pesquisa foi desenvolvida tendo como fonte de dados as demonstrações financeiras das empresas do setor elétrico disponibilizadas na base de dados da Economática® e, de maneira complementar, no sítio eletrônico da BM&FBovespa – visualizadas por meio dos softwares EmpresasNet e Divext. Foram adotadas para efeito de análise, as demonstrações financeiras encerradas em 2005, 2006 e 2007 como pré convergência e 2010, 2011 e 2012, pós convergência. Como *proxy* de gerenciamento de resultado foram considerados os resíduos da equação de regressão, onde uma menor variabilidade nas mudanças do lucro líquido, é interpretada como prática de maior suavização de resultados – uma das modalidades de gerenciamento de resultados. Os achados da pesquisa demonstraram que houve redução no nível de gerenciamento de resultados com a adoção das IFRSs para as companhias elétricas. Com efeito, as conclusões do trabalho apontam que a adoção de tais normas, pode melhorar a qualidade da informação contábil e, por conseguinte, reduzir os níveis de gerenciamento de resultado, principalmente pela elevada exigência de evidenciação e qualidade dos relatórios contábeis. Logo, os achados deste estudo fazem um contraponto a pesquisas desenvolvidas por Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), Jeanjean e Stolowy (2008), onde a convergência às normas do IASB, consideradas como normas mais flexíveis, baseadas em princípios ao invés de regras, poderia resultar em aumento nos níveis de gerenciamento de resultados, principalmente em países com mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados, Setor Elétrico, Normas Internacionais.

Adoção das Normas Internacionais de Contabilidade como Possível Fator para Práticas de Gerenciamento de Resultados: uma análise das Empresas do Subsetor de Energia Elétrica da BM&FBovespa

Resumo

A principal questão motivadora da pesquisa desenvolvida é verificar a influência do processo de convergência às normas contábeis internacionais do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras do subsetor de energia elétrica listadas na BM&FBovespa. Por oportuno, ressalte-se que a forte regulamentação deste setor na economia brasileira instiga a verificação do referido intento, na medida em que esta tenderia a reduzir práticas oportunistas. A pesquisa foi desenvolvida tendo como fonte de dados as demonstrações financeiras das empresas do setor elétrico disponibilizadas na base de dados da Eonomática® e, de maneira complementar, no sítio eletrônico da BM&FBovespa – visualizadas por meio dos softwares EmpresasNet e Divext. Foram adotadas para efeito de análise, as demonstrações financeiras encerradas em 2005, 2006 e 2007 como pré convergência e 2010, 2011 e 2012, pós convergência. Como *proxy* de gerenciamento de resultado foram considerados os resíduos da equação de regressão, onde uma menor variabilidade nas mudanças do lucro líquido, é inerte interpretada como prática de maior suavização de resultados – uma das modalidades de gerenciamento de resultados. Os achados da pesquisa demonstraram que houve redução no nível de gerenciamento de resultados com a adoção das IFRSs para as companhias elétricas. Com efeito, as conclusões do trabalho apontam que a adoção de tais normas, pode melhorar a qualidade da informação contábil e, por conseguinte, reduzir os níveis de gerenciamento de resultado, principalmente pela elevada exigência de evidenciação e qualidade dos relatórios contábeis. Logo, os achados deste estudo fazem um contraponto a pesquisas desenvolvidas por Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), Jeanjean e Stolowy (2008), onde a convergência às normas do IASB, consideradas como normas mais flexíveis, baseadas em princípios ao invés de regras, poderia resultar em aumento nos níveis de gerenciamento de resultados, principalmente em países com mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores.

Palavras-chave: Gerenciamento de Resultados, Setor Elétrico, Normas Internacionais.

1. INTRODUÇÃO

A inter-relação entre os mercados financeiros de diversos países motiva a criação de um canal de comunicação que possibilite, por meio de uma linguagem única, o entendimento dos seus usuários em relação aos negócios. O esforço em promover o aprimoramento dessa linguagem tem se traduzido no processo de convergência das normas internacionais de contabilidade que os países muitos países aderem. Neste sentido, o IASB – *International Accounting Standards Board* – principal representante desse processo, emite normas primando por questões ligadas a aceitação, compreensibilidade e exequibilidade dos seus pronunciamentos em nível global. No Brasil a perspectiva de convergência às normas do IASB tomou corpo com a criação das leis 11.638/2007 e 11.941/2009. Além disso, cumpre salientar a criação do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis, em 2005, com interpretar e produzir normas no contexto brasileiro.

Por conseguinte, o processo de convergência impulsionou a realização de diversas pesquisas quanto ao impacto da adoção das IFRS – *International Financial Reporting Standards*, nos relatórios financeiros das organizações em diversos países. Ademais, destaca-se que a adesão aos preceitos internacionais de contabilidade resultante da normatização do

IASB possui elevado grau de subjetividade (Iudícibus, 2007). Não obstante, está a discricionariedade presente, por exemplo, na IFRS 1, onde além de procedimentos obrigatórios estão elencadas práticas que ainda não são exigidas, permitindo assim a discricionariedade (Silva e Nakao, 2011).

Sob a esteiras dessas evidências, abre-se espaço para eventuais práticas oportunistas haja vista que em determinados momentos a discricionariedade e subjetividade podem influenciar a conduta do gestor de uma empresa. Logo, o gerenciamento de resultados foi objeto de estudos de vários pesquisadores, tais como Barth, Landsman e Lang (2007) que tiveram como resultado indícios de que a adoção voluntária das normas está associada a menores níveis de gerenciamento de resultado, Leuz, Nanda e Wysocki (2003) verificaram que países *code low* possuem maiores níveis de gerenciamento; Iatridis (2010) verificou que adoção das IFRS reduzia o escopo de gerenciamento de resultados em empresas inglesas em função de informações com mais qualidade; Jeanjean e Stolowy (2008) não encontraram efeitos significativos de gerenciamento em empresas do Reino Unido e da Austrália; Chen, Tang, Jiang e Lin (2010) encontraram indícios de que a maior qualidade das informações contábeis estava alinhada à redução dos níveis de gerenciamento de resultado.

Diante da forma mista de resultados, Klann e Beuren (2010) afirmam que existem estudos apontando que a adoção de um conjunto de padrões baseados em princípios aumenta o gerenciamento de resultados e outros que a adoção de princípios aumenta a qualidade da informação contábil, diminuindo o gerenciamento de resultados. Ao considerar que o Brasil é um país *code law* – e em consonância com pesquisas que apontam tendência de maior gerenciamento de resultados – encontra-se um setor representativo da economia brasileira que possui características peculiares de regulamentação, em princípio, antagônicas à suavização do lucro.

Segundo a Aneel [Agência Nacional de Energia Elétrica] (2014) o setor energético no Brasil possui uma rede de geração de energia pulverizada, com cerca de 2.661 empreendimentos geradores. Além disso, detém uma potência instalada da ordem 118.886.137 (kW). Fatores como estes evidenciam a dimensão e importância desse setor para o país. Em complemento à referida perspectiva, cabe ressaltar que foram investidos, no ano de 2013, por meio de um programa intitulado Inova Energia, R\$ 12,3 bilhões com a finalidade de desenvolver projetos de inovação tecnológica para geração, transmissão e distribuição de energia – primando pela sustentabilidade e uso inteligente.

A verificação da importância e do tamanho do setor está acompanhada de aspectos ligados à regulação das suas práticas. A ANACE [Associação Nacional de Consumidores de Energia] (2014) considera que o setor elétrico no Brasil possui ampla regulamentação. Neste sentido, a entidade elenca vários órgãos responsáveis por regular o setor em questão, quais sejam: CNPE (Conselho Nacional de Política Energética), MME (Ministério das Minas e Energia), CMSE (Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico), Aneel, ONS (Operador Nacional do Sistema), CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica) e Eletrobrás – na função de holding das empresas estatais. Outra questão a ser analisada é a criação da Lei 12.783/2013 – onde as empresas geradoras e transmissoras de energia renovaram de forma antecipada os seus contratos de concessão, permitindo assim à Aneel regular os preços praticados. A partir desse contexto corrobora-se a concepção de que o referido setor possui uma regulação presente e atuante.

Então, ao considerar o cenário de regulação do setor elétrico, o processo de convergência das normas internacionais de contabilidade e uma possível abertura para o gerenciamento de resultados elaborou-se a seguinte questão de pesquisa: a adoção das normas internacionais de contabilidade implica em práticas de gerenciamento de resultados no subsetor de energia

elétrica da BM&FBovespa? De forma específica busca-se verificar se o nível de gerenciamento de resultados nas companhias do setor de energia listadas na bolsa aumentou com a adoção das normas contábeis do IASB, além de evidenciar se a flexibilidade das normas internacionais levaram os gestores das empresas do setor a exercer comportamento oportunista.

Esta pesquisa poderá contribuir para o adensamento da literatura sobre convergência de normas internacionais de contabilidade e gerenciamento de resultado na medida em que estudos anteriores se basearam em perspectivas diferentes da abordagem ora trabalhada, como por exemplo: i) Zegal, Chtourou e Sellami (2011) estudaram se a adoção das normas internacionais, por meio da imposição de norma, estava associada com a redução de práticas de gerenciamento de resultados; ii) Leuz, Nanda, e Wysocki, (2003) verificaram se países *code low* – com baixa proteção dos direitos dos investidores – possuíam maiores indícios de gerenciamento de resultados; iii) Yoon (2007), JeanJean e Stolowy (2008), Barth, Landsman e Lang (2008) verificaram se a adoção de normas internacionais do IASB têm influenciado nos níveis de gerenciamento de resultados de empresas em diferentes localidades; iv) Klann e Beuren (2010) investigaram a influência do processo de convergência às normas internacionais no nível de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras e inglesas.

A dicotomia entre uma possível abertura para práticas oportunistas, em função da convergência às normas internacionais, face a uma maior regulação do setor elétrico instiga a investigação da ocorrência de práticas de gerenciamento de resultados para confirmar se o segmento energético está propenso a estas. Com efeito, este trabalho é o primeiro a pesquisar o gerenciamento de resultado nas companhias de energia sob a perspectiva pré norma (2005-2007) e pós norma (2010-2012) para verificar os seus aspectos evolutivos.

Ademais, a pesquisa poderá ampliar o campo de discussão a respeito do tema de gerenciamento de resultados e a adoção de normas contábeis, fornecendo, assim, evidências para os pesquisadores, formuladores de padrões, investidores e demais usuários, reforçando a sua compreensão sobre o processo de convergência e seu impacto sobre a qualidade da informação contábil.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A literatura internacional trata o termo gerenciamento de resultados (GR) como *earnings management*. Paulo (2007) cita alguns outros, tais como a suavização de resultados (*income smoothing*), contabilização conservadora para redução de lucros correntes em prol de lucros futuros (*big bath accounting*) e maquiagem de demonstrações contábeis (*window dressing*).

O gerenciamento de resultados pode ser oriundo de um comportamento oportunista por parte do gestor, alinhado com a Teoria da Agência, ou então, ser benéfico para a empresa, na medida em que aumenta o valor informativo dos ganhos (Jiraporn *et al.*, 2008). O desalinhamento entre os incentivos dos gestores e dos acionistas pode induzir gestores a utilizar a flexibilidade proporcionada pelos GAAPs para gerenciar os lucros de maneira oportunista, criando distorções no lucro das empresas (Jiraporn *et al.*, 2008).

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

Novas Perspectivas na Pesquisa Contábil

Santos e Paulo (2006, p. 16) advertem que a possibilidade de distorção das informações contábeis, normalmente, se origina da existência de critérios alternativos de reconhecimento, mensuração e evidência dentro do sistema contábil. Isso oportuniza aos administradores escolher uma entre duas ou mais alternativas válidas, para retratar as informações da forma mais conveniente, podendo distorcer a análise do desempenho.

Alguns autores investigam variações nos níveis de gerenciamento de resultados (Yoon, 2007; Barth, Landsman, Lang, 2008; Jeanjean & Stolowy 2008; Chen, Tang, Giang, Lin, 2010; Iatridis, 2010; Iatridis, Rouvolis, 2010). As pesquisas realizadas conduzem a diferentes percepções. Alguns autores não encontraram diferenças nos níveis de gerenciamento de resultados após a adoção das IFRS (Jeanjean *et al.*, 2008).

Há estudos que apontam que a adoção de um conjunto de padrões contábeis baseados em princípios, isto é, adoção às IFRS, aumenta o gerenciamento de resultados (Elbannan, 2010; Klann & Beuren, 2010). A explicação seria que normas contábeis mais flexíveis, baseadas em princípios, dariam mais liberdade de escolha para os gestores (Klann *et al.*, 2010).

Entretanto, também existem pesquisas que apontam o contrário, que a adoção de padrões baseados em princípios (normas do IASB) aumenta a qualidade da informação contábil, diminuindo o gerenciamento de resultados (Yoon, 2007; Barth *et al.*, 2008; Chen *et al.*, 2010; Iatridis, 2010).

Uma explicação plausível para esses resultados é a qualidade superior do padrão do IASB em relação ao conjunto de normas locais de diversos países, ao tratar de diversas situações não contempladas nas normas locais.

Além disso, Jeanjean *et al.* (2008), citam o sistema legal influenciando nesse processo. Os países que se caracterizam por um sistema legal *code law*, com base em financiamento bancário, baixo grau de envolvimento dos organismos profissionais na definição de padrões contábeis, baixo nível de desenvolvimento econômico, educação contábil pobre, devem ter qualidade do sistema de relatórios financeiros relativamente baixa em comparação com países caracterizados por um sistema *common law*, onde os financiamentos das empresas são baseados principalmente no mercado de capitais, profissão contábil forte, alto nível de desenvolvimento e educação contabilística adequada (Ali e Hwang, 2000; Ball *et al.*, 2000).

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

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

Devido a esses fatores a exigência de divulgação mais elevada e de relatórios financeiros com maior qualidade seguidos a partir de adoção às IFRS, tenderia a reduzir o potencial de gerenciamento de resultados e discricão gerencial (Leuz & Verrecchia, 2000; Ashbaugh, 2001; Ashbaugh & Pincus, 2001; Leuz, 2003). Em países com fortes

Novas Perspectivas na Pesquisa Contábil

mecanismos de proteção aos investidores, como o Reino Unido, os custos da adoção das IFRS tenderia a ser menor, pois o nível de gerenciamento de resultados seriam menor pois os gestores são menos inclinadas a manipular os números contábeis reportados (Nenova, 2003; Dyck & Zingales, 2004; Renders & Gaeremynck, 2007). Em contraste, nos países com fracos mecanismos de proteção aos investidores, o escopo para gerenciamento de resultados tende a ser maior e a qualidade dos relatórios financeiros mais baixa, o que implicaria em custos da adoção às IFRS maiores (Ali & Hwang, 2000; Hung, 2001).

Muitas empresas adotaram voluntariamente IFRS para preparar demonstrações financeiras desde o final da década de 1990. Estudos prévios relatam que a adoção às IFRS voluntariamente é benéfica para as empresas em diversas formas, como oferecendo um menor custo de capital próprio (Daske *et al.*, 2007; Kim e Shi, 2007), tornando-se relativamente mais fácil a abertura de capital internacional (Dumontier e Raffournier, 1998; Tarca, 2004; Cuijpers e Buijink, 2005), melhorando a transparência e a comparabilidade dos relatórios financeiros, reduzindo a assimetria de informação entre acionistas internos e externos (Leuz e Verrecchia, 2000; Leuz, 2003) e melhorando a precisão das previsões dos analista (Ashbaugh e Pincus, 2001).

Van Tendeloo e Vanstraelen (2005) investigaram se a adoção voluntária das normas internacionais está associada com o gerenciamento de resultados. O objetivo da pesquisa foi verificar se as empresas alemãs que adotaram IFRS gerenciam menos resultado quando comparado com o período onde com o período em que os relatórios eram elaborados segundo os GAAP alemães. A amostra foi constituída por 636 empresas alemãs listadas na bolsa, referentes ao período de 1999 a 2001. Os resultados apontaram que a adoção de IFRS não apresentou comportamento diferente quanto ao gerenciamento de resultados em relação aos períodos em que foram elaborados conforme GAAP alemães.

Na pesquisa elaborada por Jeanjean e Stolowy (2008) foi analisado o efeito da introdução obrigatória das normas IFRS na qualidade dos lucros, e mais precisamente sobre o gerenciamento de resultados. O estudo se concentrou em três países que adotaram IFRS pela primeira, sendo, Austrália, França e no Reino Unido. Os autores evidenciam que o gerenciamento de resultados não diminuiu após a introdução das IFRS, e de fato aumentou na França.

O estudo de Iatridis (2010) objetivou determinar se a adoção das IFRS no Reino Unido conduziu a números contábeis de maior qualidade e se concentrou na mudança do UK GAAP para IFRS. Ao examinar medidas contábeis o estudo investiga o potencial gerenciamento de resultados com a adoção das IFRS. O estudo indicou que a implementação das IFRS em geral reforça a qualidade da contabilidade e os resultados mostraram que a implementação das IFRS reduz a possibilidade de gerenciamento de resultados e estão relacionados ao reconhecimento de perda mais rápida e leva ao mais *value relevance* dos valores contábeis. Isto sugere que menor assimetria de informação e manipulação de resultados levaria à divulgação das informações e maior qualidade da informação contábil e, portanto, ajudaria os investidores na tomada de decisões e julgamento imparcial.

Elbannan (2010) analisou o impacto da adoção obrigatória das normas contábeis (IFRS) em empresas egípcias. Usando uma amostra de empresas listadas em 1997 e 2006, não foram encontradas evidências significativas de redução do gerenciamento de resultados após o processo de convergência. O autor atribuiu esses resultados à falta de conformidade entre os preparadores das demonstrações contábeis, mecanismos regulatórios impróprios, infraestrutura deficiente da contabilidade e inadequado treinamento dos profissionais.

No estudo realizado por Klann e Beuren (2010) foi verificada a influência do processo de convergência às normas do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras e inglesas. A pesquisa foi realizada com 721 empresas inglesas e 170 empresas brasileiras, totalizando 2163 observações para cada período pré (2002 a 2004) e pós-convergência (2005 a 2007) para as empresa inglesas e 170 observações para cada período de análise, pré convergência (2007) e pós-convergência (2009) para as empresas brasileiras. Os resultados mostraram que houve redução nos níveis de gerenciamento de resultados em empresas inglesas e aumento nas empresas brasileiras, com a adoção das IFRS.

Barth, Landsman e Lang (2008), Chen *et al.* (2010) e Iatridis (2010) sustentam que a maior qualidade das normas e os elevados requisitos de evidenciação do IASB propiciam incremento na qualidade das informações contábeis divulgadas e principalmente em países com mecanismos de proteção ao investidor e mercado acionário forte, levam a uma redução nos níveis de gerenciamento de resultado.

Porém, Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), Jeanjean e Stolowy (2008) ressaltam que o processo de convergência às normas do IASB, isto é, norma mais flexível, baseada em princípios ao invés de regras, pode resultar em aumento nos níveis de gerenciamento de resultados, principalmente em países com mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores. Assim, elaborou-se a seguinte hipótese:

H₁ – O processo de convergência às normas contábeis internacionais aumenta o gerenciamento de resultados das companhias brasileiras do subsetor de energia elétrica listadas na BM&FBovespa.

3. DESENHO METODOLÓGICO

3.1 População e amostra

Esta pesquisa é caracterizada como exploratória e descritiva, com abordagem quantitativa e será realizada por meio de pesquisa documental, através das demonstrações contábeis das empresas. A amostra selecionada consiste na totalidade das companhias do subsetor energia elétrica listadas na BM&FBovespa e que publicaram demonstrativos contábeis entre os períodos de 2005 a 2007 (pré convergência) e 2010 a 2012 (pós convergência). A população é constituída de 66 empresas, no entanto, por dificuldades na coleta de dados ou por algumas delas não compreenderem o período de estudo, 23 empresas foram desconsideradas. Isto constitui uma amostra de 43 empresas. Desta forma, a pesquisa considera 258 observações, 129 para cada período de análise.

Não serão considerados os períodos de 2008 e 2009 em decorrência da proximidade com o início do processo de convergência no Brasil. Logo, considera-se somente o ano de 2010, pois a obrigatoriedade alcançou a totalidade das empresas por meio da aplicação dos pronunciamentos técnicos.

A coleta de dados se deu por meio da base da Economática® e, de forma complementar, das demonstrações financeiras obtidas no site eletrônico da BM&FBovespa – por meio dos *softwares* como EmpresasNet e Divext. A verificação de quais empresas de auditoria trabalharam para as companhias do setor de energia elétrica também foi procedida com base nos *softwares* citados.

3.2 Modelos utilizados na pesquisa

Para testar a hipótese H1, foi utilizado o modelo aplicado por Chen, Tang, Jiang e Lin (2010); Barth, Landsman e Lang (2008), Klann e Beuren (2010) com adaptação de algumas variáveis. Métrica: Variabilidade das mudanças no lucro líquido (ΔNI);

$$(\Delta \text{ Lucro operacional líquido} / \Delta \text{ Ativo total}) \times \left(\frac{LOP_n}{AT_n} - \frac{LOP_{n-1}}{AT_{n-1}} \right) \quad (1)$$

Tabela 1: Definição variáveis e sinais esperados

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

Fonte: Elaborada pelos autores.

Com base nessas variáveis a equação empírica da regressão será:

$$\Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 CONVERG_{it} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 GROWTH_{it} + \alpha_4 LEV_{it} + \alpha_5 DISSUE_{it} + \alpha_6 TURN_{it} + \alpha_7 AUD_{it} + \alpha_8 XLIST_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

A variabilidade de ΔNI é a respectiva variância dos resíduos da Equação 1, aplicadas no período pré e pós-convergência. Quanto menor a variabilidade, maior a evidência de gerenciamento de resultados (Klann *et al.*, 2010). Barth *et al.* (2008) interpretam menor variância nas mudanças no lucro operacional como evidência de gerenciamento de resultados. Iatridis (2010) afirma que maior variação em ΔNI corresponde a menor suavização de resultados, uma das modalidades de gerenciamento.

3.3 Limitações da pesquisa

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

Outra limitação é que as conclusões do estudo referem-se às companhias do subsetor Energia Elétrica – orientado pela forte regulamentação – e, portanto, não podem ser generalizados para as demais empresas pertencentes a outros setores listados na BM&FBovespa.

4. ANÁLISE DE RESULTADOS

A mensuração dos níveis de gerenciamento de resultados apresentados pelas companhias do subsetor Energia Elétrica foi realizada a partir de uma das medidas de gerenciamento do modelo proposto por Barth, Landsman e Lang (2008) e utilizado por Klann *et al.* (2012). A proxy de gerenciamento de resultados, considerada na análise, é representada pelos resíduos da equação de regressão.

A estatística descritiva dos dados relativos às empresas do subsetor Energia Elétrica, compreende 43 companhias, no período pré convergência (2005 a 2007) e pós convergência (2010 a 2012), resultando em 258 observações, evidenciadas na tabela 2.

Tabela 2: Estatísticas descritivas pré e pós convergência

Variáveis	Período Pré convergência				Período Pós convergência			
	Média	Mediana	Desv.padrão	Curtose	Média	Mediana	Desv.padrão	Curtose
Variável dependente								
ΔNI	0,0249621	0,0158907	0,0158907	23,1251	0,000195768	-0,00590718	0,150919	10,754
Variáveis de controle								
SIZE	9,26E+06	2,70E+06	2,24E+07	16,3735	1,19E+07	3,63E+06	2,84E+07	18,4076
GROWTH	0,186303	0,0759278	0,963984	64,7303	0,0467484	0,105128	0,344626	6,56383
LEV	1,92481	1,65953	2,06665	6,85524	1,60459	1,3000	1,96843	34,3978
DISSUE	0,474612	0,0337917	2,11616	19,0626	0,205529	0,0507855	1,26825	63,4253
TURN	0,555592	0,483162	0,707984	73,7071	0,499327	0,502487	0,418358	22,9996
AUD	0,658915	1,0000	0,475922	-1,55053	0,868217	1,0000	0,339573	2,74002
XLIST	0,0930233	0,0000	0,291597	5,85256	0,139535	0,0000	0,347855	2,32883

Fonte: Elaborada pelos autores.

A análise dos dados da tabela, no que tange ao desvio padrão, evidenciou que o período pós convergência se mostrou mais acentuado que o anterior, isto é, com maior variabilidade do lucro operacional (ΔNI). Isto posto, é possível inferir a possibilidade de maior indicio de volatilidade do lucro neste período. Dessa forma, haveria um maior nível de gerenciamento de resultado no período pré convergência – considerando a suavização do resultados (menor variabilidade).

Já com relação à média pode-se considerar que a redução observada no período pós convergência corrobora a concepção de que o gerenciamento de resultado é mitigado neste período (desvio padrão). Sob este prisma, destaca-se que este entendimento está alinhado às ideias de Pae (2005), neste caso, onde a média dos desvios dos resíduos passa de 0,0024 para 0,00019, o que pressupõe a redução do gerenciamento dos resultados em virtude da aplicação das normas internacionais.

Os resultados da matriz de correlação indicam não haver correlação entre as variáveis apontadas pelo modelo. A relação de maior valor foi LOG SIZE e XLIST com 0,25, o que indica baixa correlação. Portanto, não seria necessário ajustar as variáveis do modelo proposto. Adicionalmente foi realizado o teste de Fatores de Inflacionamento da Variância para verificar a colinearidade, e o resultado obtido evidenciou que o coeficiente de correlação múltipla entre as variáveis independentes não apresentava multicolinearidade, pois todos eram menores que 10, o que pressupõe o atendimento ao pressuposto da regressão linear.

Tabela 3 – Matriz de Correlação das variáveis

Variáveis	ΔNI	CONVERG.	LOG.SIZE	GROWTH	LEV	DISSUE	TURN	AUD	XLIST
ΔNI	1	-0,113	-0,0055	0,2284	-0,0043	0,1837	0,171	-0,032	0,01
CONVERG.		1	0,0654	-0,0863	-0,0794	-0,0772	-0,0485	0,2463	0,0725
LOG. SIZE			1	0,1142	0,0865	-0,1035	-0,0958	0,2546	0,2594
GROWTH				1	0,043	0,0369	0,0536	0,0048	-0,0427
LEV					1	-0,004	0,1591	-0,0958	-0,1733
DISSUE						1	-0,0314	-0,0741	0,0191
TURN							1	0,0143	-0,1459
AUD								1	0,2018
XLIST									1

Fonte: elaborada pelos autores.

A análise da normalidade dos resíduos, realizada por meio do teste Jarque-Bera, apresentou resultado de 15,5135 (com p-valor 0,00042784) indicando, assim, a não normalidade dos resíduos. Com a finalidade de corrigir este efeito procedeu-se a inserção de variáveis *dummy* para identificar os *outliers*, dando assim mais robustez ao modelo. Entretanto, não foi verificada a correção da não normalidade. Como forma de justificar a realização de um estudo com este aspecto Gujarati e Porter (2011) apresentam que o pressuposto de normalidade está restrito apenas para amostras menores que 100 observações, as quais são consideradas pequenas amostras. No estudo em questão foram verificadas 258 observações e, portanto, assume-se, com base no Teorema do Limite Central (TLC), a premissa de normalidade dos resíduos.

A verificação de Heterocedasticidade no modelo de regressão ocorreu por meio da aplicação do Teste de White. Esse teste apurou um resultado de LM= 92,218999 (p-value 0,038831) o que evidencia a não rejeição da hipótese nula – onde a variância do erro do modelo segue uma distribuição normal – homocedástico.

O teste de autocorrelação dos resíduos se utiliza da estatística de Durbin-Watson e tem como hipótese nula a ausência de autocorrelação positiva ou negativa. O resultado do teste D retornou um valor de 1,7311. De acordo com a estatística D de Durbin-Watson o valor encontrado recaiu na zona de indecisão do teste. Segundo Gujarati e Porter (2011), esse teste tem uma falha séria: quando o seu valor recai na zona de indecisão, não se pode concluir se há ou não autocorrelação (de primeira ordem). O valor recaído nesta zona pode ser justificado pelo

tamanho da amostra em razão da análise pré norma e pós norma compreender intervalo de tempo limitado (2005-2007 e 2010-2012).

O modelo de regressão mais adequado ao tratar de dados em painel pode ser estimado a partir da abordagem dos efeitos aleatórios ou efeitos fixos. O teste de Chow – hipótese nula de não haver quebra estrutural – com p-valor 0,2626 indicou a rejeição de H_0 . Por conseguinte, o modelo com dados em painel, contendo efeitos aleatórios no intercepto é o mais adequado. Dessa forma, procedeu-se à regressão considerando também as variáveis *dummy* citadas anteriormente para corrigir a não normalidade. A análise das referidas variáveis dicotômicas corroborou o resultado do teste Jarque-Bera ao não revelar significância, ou seja, não corrigiu o efeito. Por oportuno, cumpre-se salientar que a análise dos dados da tabela seguinte no tocante à estatística F de 3,387709 (p-valor 0,000134) denota que a equação da regressão é significativa.

Tabela 4 : Painel estimação *polled*

Variável	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor
Const	-0,00742223	0,0702727	-0,1056	0,91597
CONVERG.	-0,0171056	0,0140774	-1,2151	0,22549
LOG_SIZE	-0,000380814	0,0109827	-0,0347	0,97237
GROWTH	0,0528354	0,015366	3,4385	0,00069 ***
D_GROWTH	-0,00584826	0,0363526	-0,1609	0,87232
LEV	-0,00242047	0,00457837	-0,5287	0,59751
D_LEV	-0,0137515	0,0279126	-0,4927	0,62269
DISSUE	0,0164212	0,00864052	1,9005	0,05854 *
D_DISSUE	-0,0570617	0,0781417	-0,7302	0,46595
TURN	0,0644497	0,0179256	3,5954	0,00039 ***
D_TURN	-0,216074	0,09415	-2,2950	0,02258 **
AUD	-0,00830802	0,0172033	-0,4829	0,62958
XLIST	0,0186453	0,0226563	0,8230	0,41133
R ²	0,142315			
R ² ajustado	0,100305			
Estatística F (7,250)	3,387709			
P-valor. (Est. F)	0,000134			
Durbin-Watson	1,731183			

Fonte: Elaborada pelos autores.

O output de dados da regressão evidenciou que a variável CONVERG contrariou a expectativa inicial de que a convergência traria maior abertura para o gerenciamento de resultados – em função do sinal do seu coeficiente, mas não se mostrou significativa estatisticamente. A variável LOG SIZE foi traçada com base em uma perspectiva de que quanto maior fosse a empresa maior seria a possibilidade de práticas oportunistas, no entanto o resultado mostrou que para o setor elétrico esta relação se dá de maneira oposta, possivelmente

em virtude da forte regulação. Já GROWTH se mostrou uma variável significativa a 1% e atendeu ao pressuposto de que companhias de energia com maior crescimento estão, em princípio, mais propensas à suavização dos resultados.

A variável DISSUE, apesar de não se apresentar significativa para esta pesquisa em função do nível de 5% requerido, ao relaxarmos este pressuposto é possível considerar, a um nível 10%, que ela esteja associada a uma à expectativa de que maiores variações nos passivos podem indicar indícios de gerenciamento de resultado como, por exemplo, a utilização de provisões nas companhias energéticas. Já a variável LEV não se mostrou significativa, ao nível de 5%, para confirmar a expectativa de maior alavancagem estar associada a práticas gerenciamento de resultados.

Por outro lado, TURN apresentou um coeficiente bastante significativo, a 1%, corroborando assim a concepção de que um nível elevado de vendas comparado ao total do ativo poderia abrir espaço para práticas de suavização do lucro. Adicionalmente, cumpre-se salientar que o resultado esperado para as variáveis AUD e XLIST não confirmaram o previsto, o que causou surpresa, pois estas seriam prováveis redutoras de práticas oportunistas.

Com respeito à inserção de variáveis *dummy*, como dito anteriormente, não houve significância, a não ser D_TURN, seguindo o comportamento da sua variável de referência – TURN. Apesar desse panorama as referidas *dummy* deram mais robustez ao modelo na medida em que ao proceder a sua retirada o modelo perdeu parte de sua significância.

Quanto à outra medida de gerenciamento de resultados utilizada nesta pesquisa – Variabilidade das mudanças no lucro líquido (ΔNI) – referenciada por Barth, Landsman e Lang (2008), Iatridis (2010) e Klann e Beuren (2012) – é possível considerar que menor variância nas mudanças no lucro operacional pode ser considerada evidência de gerenciamento de resultado, ao passo que uma maior variação em ΔNI equivale a menor suavização de resultados.

A métrica proposta foi calculada, conforme resultado evidenciado na tabela 5, na qual a variância dos resíduos aumentou de 0,122457 – obtida no período pré convergência – para 0,148232, no período pós convergência. Dessa forma, percebe-se que o nível de gerenciamento de resultados diminuiu com a adoção das normas internacionais de contabilidade, indo ao encontro dos resultados evidenciados na estatística descritiva (desvio padrão e média).

Tabela 5 – Comparação do nível de gerenciamento de resultados

Métricas de Gerenciamento de Resultados	Previsão	Pré-Convergência (2005, 2006 e 2007)	Pós-Convergência (2010, 2011 e 2012)
ΔNI	$p2 > p1$	0,122457	0,148232

Fonte: Elaborada pelos autores.

Esse resultado contrapõe o encontrado por Klann e Beuren (2010) em relação às empresas brasileiras. A justificativa para os achados da pesquisa divergirem de Klann e Beuren (2010) são: a) a presente pesquisa foi realizada por horizonte temporal maior e quanto ao período pós-convergência, todos os CPCs já eram obrigatórios, aliados à experiência adquirida pelos usuários quanto à utilização de IFRS; e b) o subsetor energia elétrica trata-se de segmento altamente regulamentado, o que poderia interferir na qualidade das informações contábeis.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve por objetivo principal verificar a influência do processo de convergência às normas contábeis internacionais do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras do subsetor de energia elétrica listadas na BM&FBovespa. Ademais, foi embasada no modelo de Barth, Landsman e Lang (2008) e nas pesquisas de Iatridis (2010), Klann e Beuren (2012), Elbannan (2010), Jeanjean e Stolowy (2008) e Van Tendeloo e Vanstraelen (2005).

Foi constatada maior variabilidade no lucro operacional das empresas do subsetor energia elétrica no período pós-convergência, o que indica evidências de menor prática de suavização de resultados. Este resultado foi corroborado pela análise da estatística descritiva, no que tange ao desvio padrão e teste de média, de acordo com Pae (2005).

Com base nessa análise, percebe-se, que a adoção das normas internacionais do IASB, com ênfase em maior qualidade das normas e os elevados requisitos de evidenciação, possibilitaram o aumento da qualidade da informação contábil, reportada nos relatórios financeiros, no que diz respeito à redução nos níveis de gerenciamento de resultado. Este fato está em conformidade com as pesquisas de Klann e Beuren (2010), quando foram estudadas empresas inglesas, bem como nos estudos de Barth, Landsman e Lang (2008), Iatridis (2010), Chen *et al.* (2010).

Os achados da pesquisa contrariam as afirmativas de Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), Jeanjean e Stolowy (2008), ao menos quando ressaltam que o processo de convergência às normas do IASB, com norma mais flexível, baseada em princípios ao invés de regras, poderia resultar em aumento nos níveis de gerenciamento de resultados, principalmente em países com mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores.

Nota-se, neste caso, que as empresas do setor elétrico no Brasil – por terem um indicativo de maior regulamentação – precisavam ser estudadas com a perspectiva de verificar se os resultados de estudos anteriores se aplicavam ao respectivo setor brasileiro. Sob este prisma, buscou-se justamente uma possível contraposição aos achados dos estudos de Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), Jeanjean e Stolowy (2008).

Por oportuno, como sugestão para pesquisas futuras indica-se o estudo desta abordagem em outros segmentos da Bovespa, de modo que possa haver um panorama comparativo destes setores no que se refere à adoção de normas internacionais de contabilidade e gerenciamento de resultado.

Diante das razões expendidas, a hipótese do estudo (H1) foi rejeitada, quando se afirmava que o processo de convergência às normas contábeis internacionais aumentaria o gerenciamento de resultados das companhias brasileiras do subsetor de energia elétrica listadas na BM&FBovespa.

7. REFERÊNCIAS

Agência Nacional de Energia Elétrica. (2014). *Plano Anual de Operações 2013*. Recuperado em 10 fevereiro, 2014, de http://www.aneel.gov.br/aplicacoes/audiencia/arquivo/2012/107/documento/plano_anual_de_operacao_2013_19nov2012.pdf

Associação Brasileira de Distribuidores de Energia Elétrica. (2014). *Visão Geral do Setor Elétrico*. Recuperado em 10 fevereiro, 2014, de <http://www.abradee.com.br/setor-eletrico/visao-geral-do-setor>

Associação Nacional de Consumidores. (2014). *Órgãos responsáveis por regulamentar o Setor Elétrico*. Recuperado em 10 fevereiro, 2014, de <http://www.anacebrasil.org.br/portal/index.php/faqs/1-energia-eletrica/31-quais-orgaos-regulam-o-setor-eletrico>

Ali, A.; Hwang, L.S. (2000). Country-specific factors related to financial reporting and the value relevance of accounting data. *Journal of Accounting Research*. 38(1), 1–25.

Ashbaugh, H. (2001). Non-US firms' accounting standards choice. *Journal of Accounting and Public Policy*. 20(2), 129–153.

Ashbaugh, H.; Pincus, M. (2001). Domestic accounting standards, international accounting standards and the predictability of earnings. *Journal of Accounting Research*. 39(3), 417–434.

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

Ball, R.; Kothari, S.P.; Robin, A. (2000). The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*. 29(1), 1–51.

Chen, H.; Tang, Q.; Jiang, Y.; Lin, Z. (2010). The role of accounting standards: evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management & Accounting*. 21(3), 1-57.

Cuijpers, R.; Buijink, W. (2005). Voluntary Adoption of Non-local GAAP in the European Union: A Study of Determinants and Consequences. *European Accounting Review*. 14(3), 487–524.

DeAngelo, L.E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: a study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*. 61(3), 400-420.

Dechow, P.M.; Sloan, R.G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: an empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics*. 14(1), 51-89.

DeFond, M. L.; Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*. 17(1-2), 145–176.

Daske, H.; Hail, L.; Leuz, C.; Verdi, R. (2007). Adopting a Label: Heterogeneity in the Economic Consequences of IFRS Adoptions [Working Paper N° 5]. *Initiative on Global Markets*, University of Chicago Graduate School of Business.

Dyck, A.; Zingales, L. (2004). Private benefits of control: An international comparison. *Journal of Finance*. 59(2), 537–600.

Dumontier, P.; Raffournier, B. (1998). Why Firms Comply Voluntarily with IAS: An Empirical Analysis with Swiss Data. *Journal of International Financial Management and Accounting*. 9(3), 216–245.

Elbannan, M. A. (2010). Accounting and stock market effects of international accounting standards adoption in an emerging economy. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 36(2), 207-245.

Healy, P.M. (1985). The effect of bonus schemes of accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*. 7(1-3), 85-107.

Gujarati, D. N; Porter, C. D. (2011). *Econometria Básica*. (Vol. 1, 5a ed.) Porto Alegre: Editora Bookman.

- Hung, M. (2001). Accounting standards and value relevance of earnings: An international analysis. *Journal of Accounting and Economics*. 30(3), 401–420.
- Iatridis, G. (2010). International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. *International Review of Financial Analysis*. 19(3), 193-204.
- Iatridis, G.; Rouvolis, S. (2010). The post-adoption effects of the implementation of international financial reporting standards in Greece. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 19(1), 55-65.
- Iudicibus, S.; Lisboa, L. P. (2007). RIC-Revista de Informação Contábil, Vol. 1 (1).
- Jeanjean, T.; Stolowy, H. (2008). Do accounting matters? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*. 27(6), 480-494.
- Jiraporn, P.; Miller, G.A.; Yoon, S.S.; Kim, Y.S. (2008). Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis*. 17, 622-634.
- Karmon, D., & Lubwama, C. (1997). An events-study approach to detecting incomes-moothing activities: Some evidence from multinational corporations. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*. 6(1), 75–95.
- Klann, R. C.; Beuren, I. M. (2012, setembro). Gerenciamento de Resultados: Análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IRFS. *Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 36.
- Kim, J.; Shi, H. (2007). International Financial Reporting Standards, Institutional Infrastructures and Costs of Equity Capital Around the World [Working Paper Series]. Concordia University and Hong Kong Polytechnic University.
- Leuz, C.; Nanda, D.; Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*. 69(3), 505–527.
- Leuz, C.; Verrecchia, R. (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*. 38, 91–124.
- Leuz, C. (2003). IAS versus U.S. GAAP: Information asymmetry-based evidence from Germany's new market. *Journal of Accounting Research*. 41(3), 445–472
- Nenova, T. (2003). The value of corporate voting rights and control: A cross-country analysis. *Journal of Financial Economics*. 68(3), 325–351.
- Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 24(1), 5-22.
- 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, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Renders, A.; Gaeremynck, A. (2007). The impact of legal and voluntary investor protection on the early adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS). *De Economist*. 155(1), 49–72.
- Santos, A.; Paulo, E. (2006). Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. *Brazilian Business Review*. 3(1), 15-31.

**Novas Perspectivas
na Pesquisa Contábil**

Silva, T. M.; Nakao, S. H. (2011). Divulgação na adoção pela primeira vez de IFRS por empresas europeias de setores e sistemas jurídicos diferentes. *Contabilidade Vista & Revista*, 22(2), 93-124.

Tarca, A. (2004). International Convergence of Accounting Practices: Choosing Between IAS and US GAAP. *Journal of International Financial Management and Accounting*. 15(1), 60–91.

Watts, R. L.; Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: A ten year perspective. *The Accounting Review*. 65(1), 131–156.