

Impacto do Income Smoothing no Conservadorismo das Empresas Brasileiras de Capital Aberto, Após Adoção do IFRS no Brasil

FLÁVIO HENRIQUE DE BARBI FERREIRA

Universidade Federal do Espírito Santo

MÁRCIA CRISTINA MACIEL

Universidade Federal do Espírito Santo

Resumo

O presente estudo teve como objetivo analisar o impacto da prática de *Income Smoothing*, como forma de gerenciamento de resultados, nos graus de conservadorismo condicional das empresas brasileiras de capital aberto listadas na BM&FBovespa, no período após a convergência da contabilidade às Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS) no Brasil. Trata-se de uma pesquisa descritiva, documental e quantitativa, com dados secundários obtidos na base de dados Comdinheiro[®] referentes ao período de 2011 a 2013. Para tal estudo, utilizou-se o modelo proposto por Eckel (1981) para identificação e separação da amostra da pesquisa em empresas gerenciadoras e não gerenciadoras de resultados, através da prática de *Income Smoothing*, e o modelo de Ball and Shivakumar (2005) para cálculo dos coeficientes de conservadorismo condicional. Ressalta-se que os dados foram coletados em IFRS, inclusive os referentes a 2010, requisitados para cálculo das variáveis que compõem os modelos mencionados. As evidências indicaram relação não significativa entre a variável que captura a prática de gerenciamento de resultados por meio de *Income Smoothing* e a variável que captura os *accruals*, utilizados para o cálculo do conservadorismo condicional, com base no construto teórico de conservadorismo condicional utilizado nesta pesquisa. Desta forma, a partir deste modelo utilizado, não foi possível afirmar que um ou outro grupo analisado na pesquisa apresenta maior ou menor impacto no conservadorismo condicional. Em outras palavras, o reconhecimento de perdas econômicas futuras não é influenciado pela prática de *Income Smoothing* entre as empresas brasileiras de capital aberto no período analisado, tomando-se como base o modelo de conservadorismo condicional proposto por Ball and Shivakumar (2005).

Palavras chave: Empresas de Capital Aberto, *Income Smoothing*, Conservadorismo Condicional.

1. INTRODUÇÃO

Após a publicação da Lei 11.638/07, o Brasil passou a integrar o grupo de países que buscam o alinhamento de sua contabilidade às Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). Porém, foi a partir de 2010 que as empresas de capital aberto passaram a ser obrigadas a elaborar demonstrações financeiras anuais consolidadas com base nos padrões internacionais (IFRS), por meio da Instrução nº 457 de 2007, da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) (Filipin, Teixeira, Bezerra & Cunha, 2012; Martinez & Alves, 2013).

Supõe-se que durante a convergência ao padrão internacional, as empresas brasileiras tiveram de se adequar às novas regras impostas pelas IFRS. Concomitantemente com esse esforço, temos a autonomia dos gestores em tomar decisões contábeis, desde que de acordo com as normas e práticas permitidas pela regulação vigente, de modo a influenciar os investidores na interpretação do desempenho da empresa, para que esta possa ter maior perspectiva de crescimento (Paulo, 2007).

Entre as decisões possíveis à disposição dos gestores, há a manipulação de alguns elementos discricionários, como forma de gerenciamento de resultados. Uma delas é por meio de *Income Smoothing*, que é um processo de manipulação de modo a fazer com que os resultados sejam reportados de forma menos variável (Martinez, 2001).

Imagina-se que algumas empresas tenham interesses em gerar valor para os acionistas ao reduzir a percepção destes do risco do negócio, apresentando um resultado mais "seguro" aos mesmos. Por outro lado, teorias tentam relacionar essas intenções dos gestores com o custo de capital, como forma de facilitação nas relações contratuais entre a empresa e seus credores. Independente de qual seja a intenção dos gestores ao assim procederem, deve-se ter em mente que há outras formas destes exercerem esse poder discricionário, tal como através do conservadorismo. As empresas podem ser mais ou menos conservadoras em suas políticas contábeis, afetando assim o resultado (Coelho & Lima, 2009; Martinez, 2001).

A prática de *Income Smoothing*, sendo uma forma de gerenciamento de resultados, reduz a capacidade da contabilidade em refletir a realidade econômica do negócio da empresa, ao passo que aumenta a assimetria informacional e interfere na percepção dos agentes envolvidos com a mesma. Acredita-se que essa prática também possa influenciar no reconhecimento de perdas econômicas e com isso interferir no grau de conservadorismo das empresas (Almeida, Sarlo Neto, Bastianello & Moneque, 2012; Castro, 2008; Coelho e Lima, 2007, 2009).

Diante deste contexto, o presente estudo almeja investigar o seguinte problema: **Qual o impacto da prática de *Income Smoothing* no grau de conservadorismo contábil das empresas brasileiras de capital aberto, após a adoção completa ao IFRS?**

A presente pesquisa propõe-se, então, a analisar o impacto da prática de *Income Smoothing* nos graus de conservadorismo condicional das empresas brasileiras de capital aberto, após a adoção completa às IFRS no Brasil. Embora sejam temas apreciados pela literatura contábil brasileira, deve-se ressaltar a carência de trabalhos que abordam os temas conservadorismo e gerenciamento de resultados, no padrão IFRS.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Esse capítulo tem o objetivo de introduzir o tema deste trabalho, apresentando conceitos, pesquisas realizadas e a relação entre os assuntos abordados neste estudo.

2.1. Gerenciamento de resultados

Conhecido na literatura internacional como *earnings management*, a prática de gerenciamento de resultados tem sido tema de um amplo número de trabalhos nas últimas três

décadas, desde trabalhos de autores como Healy (1985) e Schipper (1989) às pesquisas de Martinez (2001) e Dutra e Costa (2013). Os conceitos de gerenciamento de resultados que frequentemente vêm sendo utilizados são os de Schipper (1989) e Healy and Wahlen (1998) (Baptista, 2009; Bispo, 2010; Castro, 2008; Martinez, 2008; Rey, 2011).

Healy (1985) foi o primeiro autor a introduzir um modelo para avaliação da prática de gerenciamento de resultados e tornou-se referencial teórico para as pesquisas posteriores. Healy and Wahlen (1998) disseram que o gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores fazem uso da discricionariedade e subjetividade inerente à posição que ocupam, para elaboração de informações reportadas aos investidores, com intuito de induzi-los ao erro.

Para Schipper (1989), a prática de gerenciamento de resultados é uma intervenção proposital no processo de divulgação externa dos relatórios contábeis, com objetivo de obter algum benefício próprio, podendo ser concebida sob duas perspectivas: a perspectiva do lucro econômico e a perspectiva informacional. Sob a primeira, o gerenciamento de resultados é consequência do comportamento oportunístico dos gestores, ao passo que sob a segunda, tem a qualidade de revelar informações sobre o valor da empresa.

Nota-se que ambos os conceitos trazem a ideia do uso do julgamento por parte do gestor na prática do gerenciamento. Observa-se, com isso, que a contabilidade envolve a prática do julgamento, presente de forma mais intensa com a convergência para as IFRS, e que o fato de se utilizar o julgamento não se caracteriza prática de gerenciamento de resultados, mas sim o seu uso com a finalidade de obter um desempenho econômico específico (Baptista, 2009).

Martinez (2001) foi o primeiro autor a analisar o gerenciamento de resultados das empresas brasileiras de capital aberto. Em seu trabalho, o autor ressaltou que gerenciamento de resultados não é fraude contábil, pois os gestores, ao utilizarem essa prática, operam de acordo com a legislação vigente, porém,

nos pontos em que as normas contábeis facultam certa discricionariedade para o gerente, este realiza suas escolhas não em função do que dita a realidade concreta dos negócios, mas em função de outros incentivos, que o levam a desejar reportar um resultado diferente (p. 13).

Martinez (2001) apresentou em seu trabalho várias hipóteses em que buscou evidências do uso da prática de gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras de capital aberto, dentre elas, a de *Income Smoothing*.

2.1.1. *Income Smoothing*

Income Smoothing é um termo internacionalmente conhecido para designar a prática de alisamento ou suavização de resultados, conforme Figura 1 a seguir:

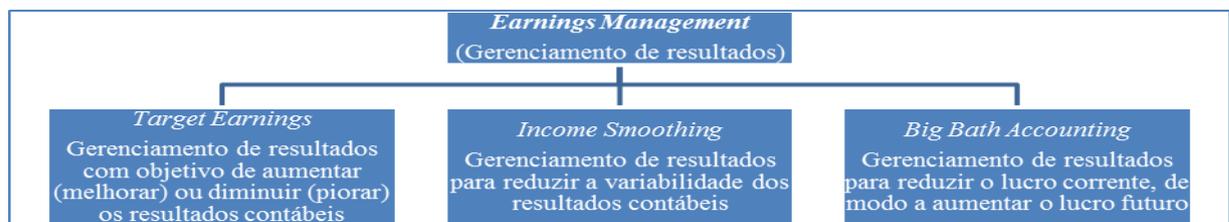


Figura 1 Formas de gerenciamento de resultados

Para Martinez (2001), *Income Smoothing* é “o processo de manipular o perfil temporal dos lucros de modo a fazer com que estes sejam reportados em sequência menos variável. Portanto, o comportamento ‘*smoothing*’ é definido como o esforço intencional de reduzir flutuações nos lucros reportados” (p. 78).

A redução da variabilidade dos resultados, através de *Income Smoothing*, pode ser obtida por um processo natural (quando a empresa atinge certo grau de maturidade), ou por meio de decisões econômicas ou mesmo por meio de decisões contábeis, chamada de intencional (Almeida *et al.*, 2012; Martinez, 2001), conforme Figura 2 a seguir:

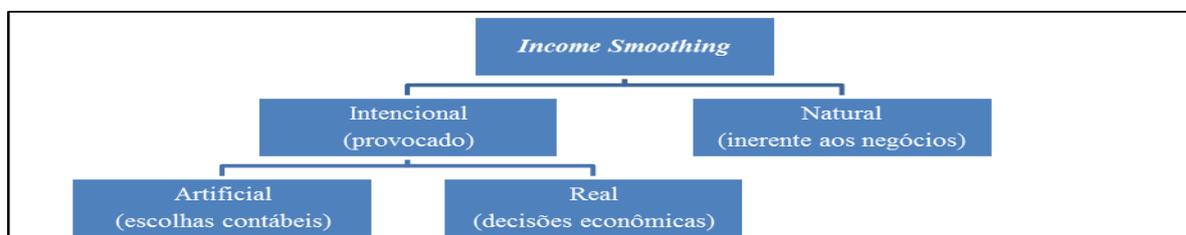


Figura 2 Formas de *Income Smoothing*

As diferenças entre os tipos de *Income Smoothing* gerenciados de forma intencional são o impacto nos fluxos de caixa e a relação com eventos econômicos. Quando a suavização é feita de forma artificial, não afeta os fluxos de caixa e também não envolve eventos econômicos, sendo, basicamente, uma postergação ou antecipação de receitas e despesas. Por outro lado, a suavização praticada de forma real envolve eventos econômicos, também afetando os fluxos de caixa (Almeida *et al.*, 2012; Castro, 2008; Martinez, 2001).

Na literatura contábil, a diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa líquido é conhecida como *accruals*. *Accruals* são todas as contas de resultados que estão compondo parte do lucro, mas que não ocasionam movimentação de disponibilidades. Consequências entre a adoção do regime de competência e a adoção do regime de caixa, os *accruals* decorrem do aspecto temporal do reconhecimento das receitas e despesas (Domingos & Lima, 2013; Martinez, 2001; Paulo, Antunes & Formigoni, 2008).

De acordo com Martinez (2001), os *accruals* se subdividem em dois grupos: discricionários e não discricionários. Estes últimos são inerentes à realidade do negócio e os discricionários representam as contas passíveis de serem “manipuladas” pelos gestores. Isso está representado na Figura 2.

Castro (2008), em seu trabalho sobre análise do alisamento de resultados em empresas brasileiras de capital aberto, fez um apanhado das pesquisas internacionais sobre o assunto e escreveu que a maioria destas centra-se na análise dos fatores que “conduzem ao comportamento alisador por parte das empresas ou em contrastar a existência ou não do fenômeno em diferentes setores” (p. 16).

Entre os trabalhos internacionais sobre *Income Smoothing*, destaca-se o de Eckel (1981), que pesquisou a diferença entre o alisamento natural e o intencional em 62 empresas ao longo de 20 anos. Utilizou três metodologias diferentes para concluir que apenas 3% das empresas da amostra praticaram alisamento intencionalmente. Desenvolveu um método em que demonstra que, se o coeficiente de variação das oscilações no lucro for inferior ao coeficiente de variação das oscilações nas vendas, então a empresa está alisando artificialmente o lucro (Almeida *et al.*, 2012; Castro, 2008; Eckel, 1981).

Trabalhos nacionais sobre *Income Smoothing*, ora chamado de alisamento de resultados, ora de suavização de resultados, além da já mencionada pesquisa de Martinez (2001), são os trabalhos de Castro (2008), Almeida *et al.* (2012) e Domingos e Lima (2013).

Castro (2008) analisou em sua pesquisa as empresas de capital aberto, dividindo-as em dois grupos: empresas alisadoras e não alisadoras de resultados. Com base em métricas tais como o modelo de Eckel (1981) e o de Lara, Osma and Mora (2003), apuraram o grau de alisamento e assim relacionaram o mesmo ao risco e retorno das ações desses dois grupos. Os resultados confirmaram que existe diferença significativa de desempenho no mercado

brasileiro entre eles e que a prática do alisamento de resultados é benéfica à medida que evita distorções nos preços das ações e reduz o risco sistemático, sendo um direcionador de valor, desde que o gestor tenha o propósito de gerar valor aos acionistas.

O trabalho de Almeida *et al.* (2012) investigou a prática de suavização de resultados e o conservadorismo condicional como propriedades da informação contábil e a relação entre ambas. A exemplo do trabalho de Castro (2008), também analisou as empresas brasileiras de capital aberto e as dividiu nos mesmos dois grupos, porém utilizou apenas o modelo de Eckel (1981). Desprezou a chamada Proxy de Leuz (2003) por entender que sua adoção impediria a utilização do modelo de Basu (1997), para identificação dos graus de conservadorismo contábil dos dois grupos de empresas. Os resultados confirmaram a hipótese de que as empresas que praticam menos suavização de resultados possuem maior oportunidade no reconhecimento das perdas econômicas futuras.

Domingos e Lima (2013) estudaram a prática de *Income Smoothing* pelas empresas brasileiras de capital aberto, após a adoção às IFRS no Brasil. Por meio da análise de contas específicas, analisaram como estas oscilam quando comparadas a determinadas variáveis selecionadas, utilizadas como *proxies* para estimar o grau de variabilidade do lucro líquido, tal qual proposto por Martinez (2001). Os resultados confirmaram que algumas contas selecionadas, tais como Despesa com Depreciação, Outras Receitas Operacionais e Provisões de Curto Prazo, foram utilizadas para gerenciar os resultados contábeis visando reduzir a variabilidade do lucro, assim como a conta de Ajustes de Avaliação Patrimonial.

2.2. Conservadorismo Contábil

O conservadorismo é tradicionalmente explicado como uma tendência histórica e universal entre os contadores de seguir a regra de não antecipar o lucro e antecipar as perdas, subavaliando os ativos e superavaliando os passivos (Ball & Shivakumar, 2005).

Essa regra estava de acordo com o antigo conceito de prudência, retirado do arcabouço conceitual do *International Accounting Standard Boarding* (IASB), pelo entendimento deste de que o conceito de prudência entrava em conflito com o da qualidade da informação contábil da neutralidade. Apesar disso, é possível ter um paralelo com o antigo conceito de prudência em algumas Normas Internacionais de Contabilidade (IAS), como na 16 sobre imobilizados e 38 sobre ativos intangíveis (Coelho & Lima, 2009; Maciel, 2012).

Basu (1997) afirmou que o “conservadorismo tem influenciado a teoria e prática da contabilidade por séculos” (Basu, 1997, p. 8) e definiu o mesmo como a tendência dos contadores em reconhecer as más notícias (*bad news*) mais rapidamente do que as boas notícias (*good news*). Em seu estudo, fez observações reais dos ganhos do ativo líquido e das perdas, para analisar a existência do reconhecimento assimétrico de ambos pela contabilidade. Desenvolvendo um modelo para identificá-lo, apresentou evidências empíricas da existência de um grau de verificação diferenciado para ambos. Assim, constatou que a contabilidade exige maior grau de verificação dos ganhos em relação às perdas, o que faz com que estas sejam mais tempestivamente reconhecidas. Desta forma, o conservadorismo está relacionado às decisões sobre o momento oportuno (*timeless*) para reconhecimento de ganhos ou perdas, influenciando as escolhas contábeis dos gestores (Basu, 1997; Coelho & Lima, 2009; Filipin *et al.*, 2012; Paulo, 2007; Paulo *et al.*, 2008).

Esta definição está de acordo com Watts (2003), que falou que os ganhos tendem a ser mais persistentes do que as perdas, fazendo com que os mesmos não sejam reconhecidos no momento em que ocorrem, mas ao longo de períodos futuros, à medida que os fluxos de caixa que geram vão sendo realizados.

Ball and Shivakumar (2005) se referiram a conservadorismo utilizando os conceitos de conservadorismo condicional e incondicional. Diferenciaram ambos em relação à probabilidade de perda econômica: enquanto o conservadorismo condicional é o fenômeno em que a antecipação do registro está associada com a possibilidade de perdas econômicas, o incondicional é o processo onde os valores de patrimônio líquido são diminuídos independente de sinais de perdas econômicas prováveis (Ball & Shivakumar, 2005; Coelho & Lima, 2009).

Coelho e Lima (2007, 2009) também explicaram a diferença entre estes conceitos. Para os autores, o conservadorismo condicional está relacionado com um reconhecimento em que os fatos econômicos são registrados de forma oportuna e assimétrica e que as más notícias são privilegiadas em detrimento das boas notícias, ao passo que o incondicional é a escolha pela menor avaliação do patrimônio líquido diante de duas alternativas igualmente válidas de mensuração e reconhecimento (Almeida *et al.*, 2012; Coelho & Lima, 2007, 2009; Filipin *et al.*, 2012).

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

A presente pesquisa parte de levantamento bibliográfico para sustentação teórica necessária para a análise da relação entre gerenciamento de resultados e conservadorismo contábil. O estudo configura-se como descritivo quanto aos fins e documental quanto aos meios. Trata-se também de uma pesquisa quantitativa por se preocupar mais com o comportamento geral dos acontecimentos do que com a realidade dos fenômenos isoladamente e por se utilizar de modelos econométricos para análise de dados secundários.

3.1. Amostra, coleta e tratamento de dados

Nesta pesquisa foram analisadas as empresas brasileiras não financeiras listadas na BM&FBovespa, ora designadas "empresas de capital aberto". O motivo para não inclusão das instituições financeiras no universo da pesquisa, condizente com os trabalhos de Leuz, Nanda and Wysocki (2003) e Dutra e Costa (2013), é que essas possuem normas contábeis específicas.

O período analisado compreende-se entre 2011 e 2013. Os dados secundários para estudo e análise foram extraídos da base de dados Comdinheiro[®]. Os dados são referentes às demonstrações contábeis consolidadas das empresas de capital aberto, conforme divulgadas na CVM e na BM&FBovespa. Remetem-se ao período de 2010 a 2013, sendo o ano de 2010 unicamente com intuito de se coletar dados da receita líquida e lucro líquido das empresas selecionadas para aplicação do modelo de Eckel (1981), como será visto na seção 3.2.1, e do ativo das empresas, para utilização da fórmula para cálculo dos *accruals* totais, necessária para aplicação do modelo de conservadorismo, conforme será tratado na seção 3.2.2.

Apesar de 2010 ter sido o ano inicial em que as IFRS passaram a vigorar de forma completa no país, esse trabalho terá como ano inicial a ser analisado 2011, pois os dados referentes ao ano anterior devem estar em mesma base contábil e, como anteriormente a 2010 as empresas divulgaram suas demonstrações contábeis em IFRS apenas voluntariamente, caso fossem utilizados poderiam causar redução da amostra e comprometer a análise dos dados.

Conforme observações extraídas da base Comdinheiro[®], 267 empresas compuseram a observação inicial para seleção da amostra, totalizando 801 observações. Destas, 78 foram referentes a empresas que abriram capital ao longo desse período e foram excluídas, porque para a análise proposta foi necessário que as empresas se mantivessem como empresas de capital aberto no período analisado. Em relação às que fecharam capital no período, estas já não compuseram o universo da pesquisa, ficando de fora das 801 observações iniciais.

As empresas que foram suspensas pela CVM por falta de prestação de informações no período, as que não divulgaram as demonstrações em formato consolidado e as que divulgaram, porém sem estarem encerradas em 31 de dezembro, também foram excluídas da amostra, pois a falta de dados ou a falta de uma base de comparação dos dados encerrados em mesmo período trariam distorções à amostra. Também foram excluídas as observações referentes às empresas que divulgaram receita zerada em um dos três anos analisados e as das que não divulgaram dados do ano de 2010 mesmo já possuindo registro na CVM na época. As empresas que entraram ou permaneceram em processo de recuperação judicial também foram excluídas, pelo motivo que isso seria um fator de descontinuidade em potencial.

As observações discrepantes na amostra (*outliers*) foram eliminadas após três desvios-padrão, em conformidade com Almeida *et al.* (2013), que também não utilizaram o método de *winsorização* por afirmarem que o mesmo interferiria no gerenciamento de resultados e conservadorismo à medida em que repetiria os valores das observações a partir de um ponto de corte em cada cauda.

Para a identificação da prática de gerenciamento de resultados através de *Income Smoothing*, aplicou-se o modelo de Eckel (1981). Foram consideradas na presente pesquisa as receitas líquidas das empresas como as vendas que fazem parte deste modelo. Desta forma, foram extraídos os dados necessários, a saber: receita líquida de vendas e lucro líquido.

A partir do modelo de Eckel (1981), foi possível perceber que algumas empresas não puderam ser classificadas em gerenciadoras ou não gerenciadoras de resultados por *Income Smoothing*, pelo fato de o coeficiente da variação entre lucro e receita de vendas (IE - Índice de Eckel), resultado do modelo aplicado, estar numa “área cinzenta”, sem a possibilidade deste enquadramento, como será visto na seção 3.2.1. Sendo assim, as empresas que, em algum dos anos, não puderam ser enquadradas nos grupos definidos, foram retiradas da amostra, para não interferirem na consistência dos dados a serem analisados. Esse procedimento está de acordo como os trabalhos de Castro (2008) e Almeida *et al.* (2013).

Com a aplicação do modelo de Eckel (1981), foi possível que o subtotal da amostra, 558 observações, pudesse se dividir nos dois grupos propostos, sendo um para empresas gerenciadoras de resultados através de *Income Smoothing* e outro para as que não gerenciaram, conforme mostrado na Figura 3 a seguir:



Figura 3 Grupos analisados na pesquisa

O critério adotado para classificar as empresas nos dois grupos foi a identificação da prática de *Income Smoothing* pelas empresas em pelo menos dois dos três anos do período analisado. Considerando que a classificação em apenas um ano poderia se tratar de uma ocorrência isolada, a adoção de duas ocorrências traz consistência para a pesquisa. Da mesma forma, foram consideradas empresas não gerenciadoras de resultados as que tiveram identificadas a prática de *Income Smoothing* em, no máximo, um exercício.

Após definição dos grupos, foi necessário novo tratamento de *outliers* (observações atípicas), para então aplicação do modelo de Ball and Shivakumar (2005). Esse novo tratamento de *outliers* foi necessário, pois nesse modelo existem dados que não foram requisitados para o modelo de Eckel (1981) anteriormente. Após esse novo tratamento de dados, a amostra ficou composta por 555 observações, das quais 354 referentes às empresas

gerenciadoras de resultados (Grupo 1) de acordo com a aplicação do modelo de Eckel (1981) e 201 às não gerenciadoras (Grupo 2).

A seguir, apresenta-se a Tabela 1 com o resumo do tratamento de dados para composição da amostra da pesquisa:

Tabela 1 Composição da amostra

| COMPOSIÇÃO DA AMOSTRA DA PESQUISA | |
|--|------------|
| Observação inicial extraída da base Comdinheiro® - 267 empresas por ano | 801 |
| (-) Observações referentes às empresas que abriram capital a partir de 2011 | (78) |
| (-) Observações referentes às empresas suspensas pela CVM por atraso de mais de 12 meses com a obrigação de prestar informações | (12) |
| (-) Observações referentes às empresas que em algum dos anos não apresentaram demonstrações consolidadas | (21) |
| (-) Observações referentes às empresas que não divulgaram as demonstrações contábeis encerradas em 31/dezembro | (18) |
| (-) Observações referentes às empresas sem dados divulgados no período de 2010 a 2013 | (42)* |
| (-) Observações referentes às empresas que iniciaram ou permaneceram em processo de recuperação judicial no período de 2011 a 2013 | (15) |
| = Subtotal de observações | 615 |
| (-) Tratamento de outliers: exclusão acima de 3 desvios-padrão para modelo de Eckel (1981) | (9) |
| (-) Observações na “área cinzenta” | (48) |
| = Subtotal de observações da amostra após modelo de Eckel (1981) | 558 |
| (-) Tratamento de outliers: exclusão acima de 3 desvios-padrão para modelo de Ball and Shivakumar (2005) | (3) |
| = TOTAL DE OBSERVAÇÕES VÁLIDAS DA AMOSTRA | 555 |
| Observações válidas para as empresas que gerenciaram resultados por <i>Income Smoothing</i> | 354 |
| Observações válidas para as empresas que não gerenciaram resultados por <i>Income Smoothing</i> | 201 |

*30 observações referentes às empresas que não apresentaram receita em um ou mais anos do período analisado e 12 que não tiveram dados divulgados referentes ao ano de 2010.

Após a composição da amostra, foi feita uma regressão com a amostra geral, sem a divisão em grupos de gerenciadoras e não gerenciadoras de resultados, para análise do impacto da prática de *Income Smoothing* no conservadorismo contábil das empresas brasileiras de capital aberto.

3.2. Modelos utilizados

Essa pesquisa utiliza dois modelos: o modelo de Eckel (1981) para classificação e separação das empresas em grupos mediante a prática de gerenciamento de resultados por *Income Smoothing*, identificada por esse modelo, e o modelo de Ball and Shivakumar (2005), para medir o conservadorismo condicional. A seguir, explicação das duas métricas.

3.2.1. Modelo de Eckel para medir o gerenciamento de resultados através de *Income Smoothing*

O modelo proposto por Eckel (1981) para identificação de gerenciamento de resultados parte da premissa de que as vendas e os custos são lineares ao longo do tempo, crescendo ou diminuindo na mesma proporção. Não ocorrendo essa relação, há indício de possível gerenciamento do lucro por parte do gestor. Desta forma, o método desenvolvido demonstra

que, se o coeficiente de variação das oscilações no lucro líquido for inferior ao coeficiente de variação das oscilações nas vendas, então a empresa está gerenciando artificialmente seu lucro (Almeida *et al.*, 2013; Castro, 2008; Eckel, 1981).

Sua fórmula pode ser assim expressa:

$$CV\Delta\%LucroLíquido \leq CV\Delta\%Vendas \rightarrow \text{gerenciamento do lucro (Income Smoothing)}$$

Onde:

$CV\Delta\%LucroLíquido$ = variação do lucro líquido em %, ou seja: $(\text{Lucro Líquido}_t - \text{Lucro Líquido}_{t-1}) / \text{Lucro Líquido}_{t-1}$; e

$CV\Delta\%Vendas$ = variação das vendas em %, ou seja: $(\text{Vendas}_t - \text{Vendas}_{t-1}) / \text{Vendas}_{t-1}$.

O Índice de Eckel (IE), então, é calculado da seguinte maneira:

$$IE = \frac{CV\Delta\%LucroLíquido}{CV\Delta\%Vendas}$$

De acordo com Castro (2008), dentro de uma margem de 0,1 para mais ou para menos, há uma zona chamada de “área cinzenta”, onde não é possível identificar a prática do gerenciamento no lucro. Sendo assim, as empresas cujos índices estiveram dentro do intervalo de 0,9 a 1,1 foram retiradas da amostra, conforme mencionado na seção 3.1. Esse procedimento está de acordo com o trabalho de Almeida *et al.* (2013) e tem como objetivo reduzir a classificação de erros.

Através do cálculo do Índice de Eckel (IE), então, é possível separar as empresas em gerenciadoras e não gerenciadoras de resultados por interferência no lucro líquido, conforme descrito na seção 3.1, adotando os seguintes critérios:

- Empresas cujos índices (IE) estiveram abaixo da “área cinzenta”, ou seja, inferior a 0,9 em pelo menos dois dos três períodos: classificadas como empresas gerenciadoras de resultados (Grupo 1), conforme mostrado na Figura 3;
- Empresas cujos índices (IE) estiveram acima de 1,1 em pelo menos dois dos três anos analisados: classificadas como empresas não gerenciadoras de resultados (Grupo 2).

3.2.2. Modelo de Ball e Shivakumar para cálculo do conservadorismo condicional

O modelo de Ball and Shivakumar (2005) partiu da crítica ao modelo de Basu (1997) para análise do grau de conservadorismo condicional das empresas. Por ser um modelo que não utiliza variáveis observáveis no mercado de capitais como no modelo de Basu (1997), mas sim a variação do lucro para identificação do grau de conservadorismo por meio de ganhos e perdas nos resultados e também por ser um modelo que trabalha com os *accruals*, o modelo de Ball and Shivakumar (2005) atende ao que é proposto por esta pesquisa (Martinez & Alves, 2013; Paulo *et al.*, 2008).

Para utilização do modelo de Ball and Shivakumar (2005), portanto, faz-se necessário o cálculo dos *accruals*, que compõem a variável dependente nesse modelo de conservadorismo condicional. Baptista (2009) fez um levantamento bibliográfico sobre gerenciamento de resultados no Brasil e, tomando como base autores internacionais, apresentou uma fórmula que calcula os *accruals* pela diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa. Maciel (2012) utilizou a mesma fórmula para calcular os *accruals* das empresas brasileiras no período posterior à adoção ao padrão IFRS no Brasil. O cálculo dá-se da seguinte forma:

$$Accrual_{it} = LL_{it} - FC_{it}$$

Onde:

$Accrual_{it}$ = *accruals* da empresa *i* no período *t*;

LL_{it} = lucro líquido da empresa *i* no período *t*;

FC_{it} = fluxo de caixa operacional da empresa *i* no período *t*.

Ressalta-se que a informação referente ao fluxo de caixa das empresas brasileiras, através da Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC), passou a ser obrigatória no Brasil a partir da Lei 11.638/2007, para as sociedades anônimas e as consideradas de grande porte. A fórmula para cálculo do coeficiente de conservadorismo do modelo de Ball and Shivakumar (2005), adotada nesta pesquisa, é a seguinte:

$$Accrual_{it} = \alpha_i + \beta_t + \beta_1 dFC_{it} + \beta_2 FC_{it} + \beta_3 dFC_{it} * FC_{it} + \beta_4 dIS + \beta_5 dIS * dFC_{it} + \beta_6 dIS * FC_{it} + \beta_7 dIS * FC_{it} * dFC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Onde:

$Accrual_{it}$ = *accruals* para empresa *i* no período *t*. Variável dependente nesse modelo;

dFC_{it} = *dummy* de fluxo de caixa da empresa *i* no período *t*: valor “0” para empresas com fluxo de caixa operacional positivo e “1” para negativo;

FC_{it} = fluxo de caixa operacional para empresa *i* no período *t*;

$dFC_{it} * FC_{it}$ = interação entre fluxo de caixa operacional e *dummy* de fluxo de caixa operacional negativo para empresa *i* no período *t*;

dIS = *dummy* para identificar as empresas gerenciadoras de resultados por *Income Smoothing*: valor “1” para empresas não gerenciadoras e “0” para as que gerenciaram;

$dIS * dFC_{it}$ = interação entre a variável *dummy* de identificação das empresas gerenciadoras de resultados por *Income Smoothing* e a variável *dummy* de fluxo de caixa operacional negativo da empresa *i* no período *t*;

$dIS * FC_{it}$ = interação do fluxo de caixa operacional com a variável *dummy* de identificação das empresas gerenciadoras de resultados por *Income Smoothing*;

$dIS * FC_{it} * dFC_{it}$ = interação das variáveis *dummy* de fluxo de caixa operacional e de identificação das empresas gerenciadoras de resultados por *Income Smoothing* com o fluxo de caixa operacional negativo da empresa *i* no período *t*;

ε_{it} = erro da regressão. Nível de significância de 5%.

Com o modelo de Ball and Shivakumar (2005), espera-se que o coeficiente β_3 , que mede o conservadorismo em geral, seja significativo e negativo, corroborando com a pesquisa de Filipin *et al.* (2012) que concluíram que as demonstrações contábeis elaboradas no padrão IFRS são mais conservadoras do que as elaboradas no padrão anterior. Há de se ressaltar que Dutra e Costa (2013) concluíram não haver conservadorismo contábil nas empresas brasileiras, todavia analisaram dados referentes ao período de 1997 a 2007, no padrão brasileiro (GAAP - Generally Accepted Accounting Principles; Princípios Contábeis Geralmente Aceitos, em português) anterior ao IFRS no Brasil.

Espera-se que o coeficiente β_7 para as empresas que não praticaram *Income Smoothing*, seja negativo e significativo, de acordo com Almeida *et al.* (2012), que concluíram que as empresas não suavizadoras de resultados possuem maior grau de conservadorismo.

Algumas empresas apresentam prejuízos e, em tais cenários, seus valores podem tender a zero. Desta forma, poderia haver um viés na distribuição dos dados. Para minimizar o efeito do valor de mercado nessa situação, adotou-se nesta pesquisa, à exemplo do trabalho de Dutra e Costa (2013), o procedimento de deflação das variáveis pelo ativo total defasado. Outra forma seria a divisão pelo valor de mercado, mas esta seria mais sensível e poderia distorcer os dados principalmente das empresas que apresentariam prejuízos.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise dos resultados da presente pesquisa está dividida em três partes, sendo a primeira a estatística descritiva, com as características e comportamentos das variáveis, a segunda a correlação entre essas variáveis e, na terceira parte, a análise da regressão através da aplicação do modelo de conservadorismo condicional de Ball and Shivakumar (2005).

4.1. Estatística descritiva

A Tabela 2 a seguir apresenta a composição dos painéis A, B e C, com a estatística descritiva da amostra geral, da amostra apenas para as empresas gerenciadoras de resultados por *Income Smoothing* (Grupo 1) e para as que não gerenciaram (Grupo 2), respectivamente. Os dados são com base nas demonstrações consolidadas, encerradas em 31 de dezembro dos anos de 2011 a 2013.

Tabela 2 Estatística descritiva para a amostra

| PAINEL A: Amostra Geral | | | | | |
|---|-------------|---------------|-------------|--------------|-------------|
| Variáveis | Observações | Desvio-padrão | Média | Mínimo | Máximo |
| Accrual | 555 | 0,13660420 | -0,03308066 | -1,45043435 | 1,08204005 |
| dIS | 555 | 0,48105893 | 0,36216216 | -0,01861486 | 0,05700587 |
| FC | 555 | 0,13742113 | 0,06280406 | -0,37763279 | -0,16991441 |
| dFC | 555 | 0,41571247 | 0,22162162 | -0,05375761 | 0,03368218 |
| FC*dFC | 555 | 0,04730151 | -0,01576558 | -0,68049489 | 0,11730961 |
| dIS*FC | 555 | 0,28133464 | 0,08648648 | -0,04836385 | 0,09929987 |
| dIS*dFC | 555 | 0,06946273 | 0,02004634 | -0,47494595 | 0,09960406 |
| dIS*FC*dFC | 555 | 0,03188586 | -0,00644019 | -0,15011747 | 1,16441079 |
| PAINEL B: Amostra para as empresas gerenciadoras de resultado (dIS = 0) | | | | | |
| Variáveis | Observações | Desvio-padrão | Média | Mínimo | Máximo |
| Accrual | 354 | 0,13715470 | -0,03658994 | -0,65995547 | 1,08204005 |
| dIS | 354 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FC | 354 | 0,15207963 | 0,06703542 | -0,37802150 | -0,16952570 |
| dFC | 354 | 0,40920765 | 0,21186440 | -0,053921240 | 0,03384581 |
| FC*dFC | 354 | 0,04502253 | -0,01462032 | -0,681987858 | 0,11880257 |
| dIS*FC | 354 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| dIS*dFC | 354 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| dIS*FC*dFC | 354 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PAINEL C: Amostra para as empresas não gerenciadoras de resultado (dIS = 1) | | | | | |
| Variáveis | Observações | Desvio-padrão | Média | Mínimo | Máximo |
| Accrual | 201 | 0,13574914 | -0,02690014 | -1,45043435 | 0,41643960 |
| dIS | 201 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| FC | 201 | 0,10677757 | 0,05535183 | 1 | 1 |
| dFC | 201 | 0,42741849 | 0,23880597 | -0,41627064 | 2,13500881 |
| FC*dFC | 201 | 0,05112313 | -0,01778262 | 0 | 1 |
| dIS*FC | 201 | 0,42741849 | 0,23880597 | -0,72915379 | -0,19373531 |
| dIS*dFC | 201 | 0,10677757 | 0,05535183 | -0,04403536 | 0,07489595 |
| dIS*FC*dFC | 201 | 0,05112313 | -0,01778262 | -0,29655647 | 0,74766454 |

Obs.: Accrual é a variável que captura os *accruals* das empresas pela diferença entre lucro líquido e fluxo de caixa operacional, deflacionados pelo ativo do ano anterior; dIS é a *dummy* para *Income Smoothing*, sendo 0 para gerenciadoras e 1 para não gerenciadoras de resultados; FC é o fluxo de caixa das empresas, deflacionado pelo ativo do ano anterior; dFC é a *dummy* para fluxo de caixa, sendo 0 para positivo e 1 para negativo; FC*dFC é a interação entre fluxo de caixa e *dummy* de fluxo de caixa; dIS*FC é a interação entre a *dummy* de *Income Smoothing* e fluxo de caixa; dIS*dFC é a interação entre a *dummy* de *Income Smoothing* e a *dummy* de fluxo de caixa; dIS*FC*dFC é a interação entre as *dummies* de *Income Smoothing* e fluxo de caixa e o fluxo de caixa.

Conforme pode ser observado nos painéis da Tabela 2, as médias e desvios-padrão para as variáveis não apresentaram grandes diferenças.

A grande quantidade de valores zerados para o Painel B deu-se por conta de interação entre variáveis que apresentaram valor 0 para suas *dummies*. Nota-se também que, exceto por conta destas variáveis de interações do Painel B que ficaram zeradas, as variáveis mantiveram os mesmos sinais independentemente de estarem em painéis diferentes.

A coluna desta Tabela 2 que apresenta a média das variáveis analisadas indicou que 36,21% das observações apresentaram valor “1” para a variável que capturou a prática de *Income Smoothing*, ou seja, que 36,21% da amostra não a praticaram. Por outro lado, 22,16% das observações tiveram fluxo de caixa negativo, indicado pela variável dFC (*dummy* de fluxo de caixa operacional). Separando a média desta variável entre os dois grupos analisados, percebe-se que no Grupo 2 ela é superior em relação ao Grupo 1 (23,88% contra 21,18%). Ainda que uma diferença pequena, mostra que, do total da amostra da pesquisa, as empresas gerenciadoras de resultado por *Income Smoothing* foram as que mais apresentaram fluxo de caixa negativo.

4.2. Correlação entre variáveis

A correlação entre variáveis tem objetivo de verificar a relação entre duas ou mais variáveis para saber se alterações sofridas por uma destas são acompanhadas por alterações nas outras. A Tabela 3 a seguir apresenta a correlação das variáveis do modelo de conservadorismo condicional de Ball and Shivakumar (2005) para a amostra da pesquisa, com base nas demonstrações consolidadas divulgadas no período de 2011 a 2013.

Tabela 3 Correlação entre variáveis do modelo de conservadorismo condicional

| CORRELAÇÃO ENTRE VARIÁVEIS | | | | | | | | |
|----------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|------------|
| Variáveis | Accrual | dIS | FC | dFC | FC*dFC | dIS*FC | dIS*dFC | dIS*FC*dFC |
| Accrual | 1 | | | | | | | |
| dIS | -0,34 | 1 | | | | | | |
| FC | -0,331 ¹ | -0,41 | 1 | | | | | |
| dFC | 0,197 ¹ | 0,031 | -0,521 ¹ | 1 | | | | |
| FC*dFC | -0,213 ¹ | -0,032 | 0,535 ¹ | -0,625 ¹ | 1 | | | |
| dIS*FC | 0,147 ¹ | 0,408 ¹ | -0,308 ¹ | 0,577 ¹ | -0,382 ¹ | 1 | | |
| dIS*dFC | -0,172 ¹ | 0,383 ¹ | 0,416 ¹ | -0,378 ¹ | 0,418 ¹ | -0,419 ¹ | 1 | |
| dIS*FC*dFC | -0,128 ¹ | -0,268 ¹ | 0,334 ¹ | -0,379 ¹ | 0,634 ¹ | -0,657 ¹ | 0,536 ¹ | 1 |

¹significante a 5%. Accrual é a variável que captura os *accruals* das empresas pela diferença entre lucro líquido e fluxo de caixa operacional, deflacionados pelo ativo do ano anterior; dIS é a *dummy* para *Income Smoothing*, sendo 0 para gerenciadoras e 1 para não gerenciadoras de resultados; FC é o fluxo de caixa das empresas, deflacionado pelo ativo do ano anterior; dFC é a *dummy* para fluxo de caixa, sendo 0 para positivo e 1 para negativo; FC*dFC é a interação entre fluxo de caixa e *dummy* de fluxo de caixa; dIS*FC é a interação entre a *dummy* de *Income Smoothing* e fluxo de caixa; dIS*dFC é a interação entre a *dummy* de *Income Smoothing* e a *dummy* de fluxo de caixa; dIS*FC*dFC é a interação entre as *dummies* de *Income Smoothing* e fluxo de caixa e o fluxo de caixa.

Pode-se observar que as correlações mais fortes e mais significantes foram entre a variável de fluxo de caixa e as demais variáveis, exceto com a *dummy* que captura a prática de *Income Smoothing*, que não apresenta forte relação com as outras e nem significância. Esse fato é um possível indício de não relação entre o gerenciamento de resultados e o conservadorismo condicional neste modelo de conservadorismo condicional adotado.

4.3. Análise dos resultados de regressão estatística

Uma regressão foi feita com base na amostra geral da pesquisa, para análise da significância da variável que indica a prática de *Income Smoothing*, dentro do modelo de conservadorismo condicional de Ball and Shivakumar (2005). Os resultados desta regressão são apresentados na Tabela 4 a seguir.

Tabela 4 Resultados da regressão para a amostra geral

| $Accrual_{it} = \alpha_i + \beta_t + \beta_1 dFC_{it} + \beta_2 FC_{it} + \beta_3 dFC_{it} * FC_{it} + \beta_4 dIS + \beta_5 dIS * dFC_{it} + \beta_6 dIS * FC_{it} + \beta_7 dIS * FC_{it} * dFC_{it} + \varepsilon_{it}$ | | | |
|--|---------|--------------|---------|
| Variáveis independentes | β | Erros-padrão | P-value |
| β_4 dIS | 0,019 | 0,019 | 0,319 |
| β_2 FC | -0,274 | 0,053 | 0,000 |
| β_1 dFC | -0,010 | 0,022 | 0,652 |
| β_3 FC*dFC | -0,282 | 0,203 | 0,166 |
| β_6 dIS*FC | -0,188 | 0,146 | 0,200 |
| β_5 dIS*dFC | 0,025 | 0,038 | 0,498 |
| β_7 dIS*FC*dFC | 0,507 | 0,335 | 0,130 |
| N° de observações | | 555 | |
| R ² ajustado | | 0,106 | |

Obs.: Accrual é a variável que captura os *accruals* das empresas pela diferença entre lucro líquido e fluxo de caixa operacional, deflacionados pelo ativo do ano anterior; dIS é a *dummy* para *Income Smoothing*, sendo 0 para gerenciadoras e 1 para não gerenciadoras de resultados; FC é o fluxo de caixa das empresas, deflacionado pelo ativo do ano anterior; dFC é a *dummy* para fluxo de caixa, sendo 0 para positivo e 1 para negativo; FC*dFC é a interação entre fluxo de caixa e *dummy* de fluxo de caixa; dIS*FC é a interação entre a *dummy* de *Income Smoothing* e fluxo de caixa; dIS*dFC é a interação entre a *dummy* de *Income Smoothing* e a *dummy* de fluxo de caixa; dIS*FC*dFC é a interação entre as *dummies* de *Income Smoothing* e fluxo de caixa e o fluxo de caixa.

Esperava-se que o coeficiente β_3 fosse significativo e negativo, o que não foi confirmado com a regressão da amostra geral. Desta forma, não se pode afirmar que as empresas brasileiras são conservadoras na elaboração de suas demonstrações contábeis. Isso confirma o que Coelho e Lima (2007) e Dutra e Costa (2013) concluíram em suas pesquisas.

Esperava-se também que o coeficiente β_7 fosse significativo para a amostra em geral, indicando interferência da prática de *Income Smoothing* no conservadorismo condicional, e que o coeficiente fosse maior para a amostra do grupo das empresas não gerenciadoras de resultados, confirmando o resultado da pesquisa de Almeida *et al.* (2012), que concluíram que as empresas não suavizadoras de resultados possuem maior grau de conservadorismo. Essa hipótese, todavia, não pôde ser confirmada na presente pesquisa, pelo motivo que os resultados indicaram que a interação da variável dIS, *dummy* de *Income Smoothing*, no modelo de conservadorismo condicional adotado neste trabalho, apresentou-se não significativa nesse modelo. Isso pode ser visto na Tabela 4, que traz o P-value de 0,319 para a variável dIS.

Como os resultados indicaram que a prática de *Income Smoothing* por parte das empresas de capital aberto, nesses primeiros anos em que as IFRS foram adotadas no Brasil, não interferiu no conservadorismo através do modelo de conservadorismo condicional de Ball and Shivakumar (2005), tornaram-se desnecessárias novas regressões para comparação dos coeficientes dos grupos analisados. Desta forma, mediante os resultados, não se pode afirmar qual dos dois grupos de empresas possui maior grau de conservadorismo condicional. Essa observação vai de encontro ao trabalho de Almeida *et al.* (2012), que concluíram que as empresas que praticam menos suavização de resultados possuem maior oportunidade no reconhecimento das perdas econômicas futuras. Todavia, ressalta-se que os autores analisaram o período anterior às IFRS no Brasil.

Sobre a alteração no padrão contábil entre os períodos analisados por Almeida *et al.* (2012) e pela presente pesquisa, ressalta-se que não se pode afirmar que essa tenha sido a causadora da diferença de resultados entre as pesquisas. Isso foi investigado por Filipin *et al.* (2012) e por Martinez e Alves (2013), mas os resultados divergiram entre si: enquanto Filipin *et al.* (2012) concluíram que as demonstrações contábeis publicadas em IFRS são mais

conservadoras do que as elaboradas no antigo padrão contábil (BR GAAP), utilizando o modelo de Basu (1997), Martinez e Alves (2013), utilizando o de Ball and Shivakumar (2005), concluíram que não há indícios de alteração no grau de conservadorismo das empresas brasileiras por conta da alteração de padrão contábil.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa analisou o impacto da prática de *Income Smoothing* no conservadorismo condicional das empresas brasileiras de capital aberto, no período após a convergência da contabilidade às Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS) no Brasil.

Para estabelecer a relação entre os temas abordados neste estudo, foram utilizados dois modelos: o de Eckel (1981) para identificação e separação da amostra em empresas gerenciadoras e não gerenciadoras de resultados pela prática de *Income Smoothing* e o de Ball and Shivakumar (2005) para cálculo dos coeficientes de conservadorismo condicional.

A amostra final foi composta por 118 empresas gerenciadoras de resultados por *Income Smoothing* e 67 não gerenciadoras, indicando, através do modelo de Eckel (1981), que a maioria das empresas de capital aberto gerenciou resultados no período analisado. Esperava-se, contudo, confirmar o resultado da pesquisa de Almeida *et al.* (2012), que concluíram que as empresas não gerenciadoras de resultados possuem maior grau de conservadorismo condicional em relação às empresas em que os gestores exerceram maior interferência nos *accruals* para suavizarem os resultados das mesmas. Esses autores analisaram o período anterior ao IFRS no Brasil. Porém, como os resultados indicaram impacto não significativo da prática de *Income Smoothing* no conservadorismo condicional, a hipótese foi rejeitada dentro do modelo de conservadorismo condicional de Ball and Shivakumar (2005) proposto na pesquisa.

Como o período analisado foi sobretudo curto, 2011 a 2013, é possível que o tamanho da amostra tenha interferido nos resultados. Porém, essa foi uma limitação da pesquisa, dado que a adoção do IFRS no Brasil na sua forma completa ocorreu em 2010.

Sugere-se a utilização de outro modelo de conservadorismo para analisar o impacto neste, da prática de *Income Smoothing* no período após a convergência da Contabilidade no Brasil ao padrão IFRS. É possível que outro modelo de conservadorismo consiga capturar alguma variável que não tenha sido considerada na elaboração do construto teórico da presente pesquisa e que gere resultados diferentes.

Recomenda-se também uma pesquisa nos moldes desta, que inclua empresas de capital fechado, para que seja feita uma relação entre os resultados destas em relação às empresas de capital aberto.

6. REFERÊNCIAS

- Almeida, J. E. F., Sarlo Neto, A., Bastianello, R. F. & Moneque, E. Z. (2012). Alguns aspectos das práticas de suavização de resultados no conservadorismo das companhias abertas listadas na BM&FBovespa. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*, 23 (58), 65-75.
- Ball, R. & Shivakumar, L. (2005). Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting & Economics*, 29, 83-128, Amsterdã: Elsevier. doi: 10.1016/j.jacceco.2004.04.001.
- Baptista, E. M. B. (2009). Teoria em gerenciamento de resultados. *Revista de Contabilidade - UFBA*, 3 (2), 05-20.
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24 (1), 3-37, Amsterdã: Elsevier.
- Bispo, O. N. A. (2010). *Gerenciamento de resultados contábeis e o desempenho das ofertas públicas subsequentes de ações de empresas brasileiras*. 143 p. Dissertação de mestrado em Ciências Contábeis - Faculdade de Ciências Econômicas, UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil.
- Castro, M. A. R. (2008). *Análise do alisamento de resultados contábeis nas empresas abertas brasileiras*. 139 p. Dissertação de mestrado acadêmico em Ciências Contábeis - Faculdade de Ciências Contábeis, UFBA, Salvador, BA, Brasil.
- Coelho; A. C & Lima, I. S. (2007). Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*, 18, 45, 38-49.
- Coelho; A. C & Lima, I. S. (2009). Conservadorismo condicional: Requisito para a qualidade dos lucros e para eficiência informacional da contabilidade. *Revista Eletrônica de Administração - UFRGS*, 64, 15 (3), 627-652.
- Domingos, S. R. M & Lima, S. M. (2013, setembro). Income Smoothing: um estudo após a adoção do IFRS no Brasil. Anais do *Encontro da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 37.
- Dutra, E. S. & Costa, F. M. (2013, setembro). O Impacto do gerenciamento de resultado no conservadorismo contábil: evidências no mercado brasileiro. Anais do *Encontro da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 37.
- Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17 (1), 28-40, Oxford: Abacus.
- Filipin, R.; Teixeira, S. A.; Bezerra, F. A. & Cunha, P. R. (2012). Análise do nível de conservadorismo condicional das empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa após adoção dos IFRS. *Revista Contabilidade e Controladoria – UFP*, 4 (2), 24-36.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes of accounting decisions. *Journal of Accounting & Economics*, 7, 85-107, Amsterdã: Elsevier.

- Healy, P. M. & Wahlen, J. M. (1998). *A review of the earnings management literature and its implications for standard setting*.
- Lara; J. M. G.; Osma, B. G. & Mora, A. (2005). The effect of earnings management on the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Business Finance and Accounting*, 32 (3-4), 691-726.
- Leuz, C.; Nanda, D. & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*. 01-31.
- Maciel, M. C. (2012, setembro). Convergência contábil e o impacto no grau de conservadorismo das companhias brasileiras com alta e baixa influência tributária. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 36.
- Martinez, A. L. (2001). “Gerenciamento” dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 167 p. Tese de doutorado em Ciências Contábeis - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, USP, São Paulo, SP, Brasil.
- Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças - USP*, 19 (46), 7-17.
- Martinez, A. L. & Alves, J. S. (2013, julho). Efeitos da adoção das IFRS no conservadorismo contábil de companhias brasileira de grande porte, abertas e fechadas. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 13.
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. 260 p. Tese de doutorado em Ciências Contábeis – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, USP, São Paulo, SP, Brasil.
- Paulo, E.; Antunes, M. T. P. & Formigoni, H. (2008). Conservadorismo contábil nas empresas abertas e fechadas brasileiras. *Revista de Administração de Empresas - FGV*, 48 (3), 46-60.
- 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*. 70 p. Dissertação de mestrado em Ciências Contábeis - Faculdade de Contabilidade, Economia e Finanças, FUCAPE, Vitória, ES, Brasil.
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3 (4), 91-102.
- Watts, R. L. (2003). Conservatism in accounting part II: evidence and research opportunities. *Accounting Horizons*, 17 (4), 287-301.