

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS: ANÁLISE COMPARATIVA DE EMPRESAS BRASILEIRAS E INGLESAS ANTES E APÓS A ADOÇÃO DAS IFRS

Roberto Carlos Klann

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela FURB
Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da
Universidade Regional de Blumenau - FURB
Endereço: Rua Antônio da Veiga, 140 – Sala D 202 – Bairro Victor Konder
CEP 89012-900 – Blumenau/SC – Brasil
E-mail: rklann@furb.br
Fone: (47) 3321 0565

Ilse Maria Beuren

Doutora em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP
Professora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da
Universidade Regional de Blumenau - FURB
Endereço: Rua Antônio da Veiga, 140 – Sala D 202 – Bairro Victor Konder
CEP 89012-900 – Blumenau/SC – Brasil
E-mail: ilse@furb.br
Fone: (47) 3321 0565

RESUMO

A convergência dos padrões contábeis locais para as normas do IASB vem se intensificando nos últimos anos, originando diversas pesquisas. Yoon (2007), JeanJean e Stolowy (2008), Barth, Landsman e Lang (2008), Chen et al. (2010) investigaram se os padrões do IASB tem alterado os níveis de gerenciamento de resultados de companhias em diferentes países. No Brasil, a convergência às normas do IASB iniciou em 2008, com a entrada em vigor da Lei nº 11.638/07. Para analisar estes efeitos em empresas brasileiras, optou-se compara-las com empresas inglesas, que passaram por esse processo a partir de 2005. Assim, este estudo objetiva verificar a influência do processo de convergência às normas do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras e inglesas. Pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa, pautada no modelo de Barth, Landsman e Lang (2008), foi realizada com dados de 721 empresas inglesas e de 170 empresas brasileiras, extraídos do *site* da *Thomson ONE Banker*. Na análise dos dados aplicaram-se técnicas estatísticas de regressão linear multivariada e Teste F. Os resultados mostram que houve redução nos níveis de gerenciamento de resultados em empresas inglesas com a adoção das IFRS e aumento nas empresas brasileiras após a Lei nº 11.638/07. Conclui-se que a efetividade do processo de convergência das normas contábeis locais de um país para as normas do IASB não depende apenas da convergência das normas contábeis. Outros fatores podem ser determinantes, como a adequação da legislação do país, investimentos na proteção a investidores, melhoria na qualidade da educação contábil.

Palavras-chave: Convergência contábil internacional; IFRS; Gerenciamento de resultados; Empresas brasileiras; Empresas inglesas.

Área Temática: Contabilidade para Usuários Externos.

1 INTRODUÇÃO

O processo de convergência às normas contábeis do *International Accounting Standards Board* (IASB) caminhou a passos largos nos últimos anos. A União Europeia obrigou as companhias abertas localizadas na sua área de abrangência a publicarem, a partir de 2005, demonstrações contábeis consolidadas com base nas *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Diversos outros países vêm direcionando esforços para promover a convergência, com vistas na adoção de uma linguagem contábil comum.

No Brasil, o processo de convergência às normas do IASB iniciou com a criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), por meio da Resolução do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) nº 1.055, em 7 de outubro de 2005. O CPC tem como objetivo o estudo, o preparo e a emissão de Pronunciamentos Técnicos Contábeis, permitindo a emissão de normas pela entidade reguladora brasileira. Com isso, há uma centralização e uniformização da produção de normas contábeis brasileiras em convergência aos padrões internacionais.

A publicação da Lei nº 11.638/07, que alterou diversos dispositivos da Lei nº 6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações), foi outro marco importante para o processo de convergência das normas contábeis brasileiras às normas contábeis internacionais do IASB. Embora as empresas brasileiras tenham sido obrigadas a publicar demonstrações contábeis consolidadas em IFRS somente a partir de 2010, a maior parte das modificações na Lei nº 6.404/76, relativas a aspectos contábeis em consonância com as IFRS, introduzidas pela Lei nº 11.638/07, teve de ser seguida pelas empresas já a partir de 2008.

O processo de convergência das normas contábeis em âmbito internacional motivou a realização de diversas pesquisas sobre o impacto desse processo nas demonstrações contábeis das empresas. Alguns desses estudos abordaram o impacto da adoção das IFRS no mercado de capitais (ASHBAUGH; OLSSON, 2002; BENEISH; YOHN, 2008), outros investigaram os efeitos da adoção das normas do IASB no custo de capital das empresas (ERNSTBERGER; VOGLER, 2008), ou na proteção aos investidores (RENDERS; GAEREMYNCK, 2007), outros estudaram o nível de adequação dos GAAPs locais às IFRS (FONTES; RODRIGUES; CRAIG, 2005; DING; SU, 2008).

Além desses temas, o processo de convergência às normas contábeis internacionais também suscitou pesquisas relacionadas ao gerenciamento de resultados, como os de Gontcharov e Zimmermann (2006), Yoon (2007), Jeanjean e Stolowy (2008), Barth, Landsman e Lang (2008), Chen et al. (2010), que investigaram se a adoção dos padrões do IASB modificou os níveis de gerenciamento de resultados nas demonstrações contábeis.

Os resultados dos estudos internacionais não são unânimes quanto aos efeitos da convergência às normas do IASB nos níveis de gerenciamento de resultados das companhias. Pesquisas apontam que determinadas características contextuais dos países podem influenciar os efeitos da convergência sobre o gerenciamento de resultados, como mecanismos de proteção ao investidor (RENDERS; GAEREMYNCK, 2007), sistema legal baseado no *common law* ou *code law* (LEUZ; NANDA; WYSOCKI, 2003), normas contábeis locais baseadas em regras (VAN TENDELOO; VANSTRAELEN, 2005), condições de acesso ao mercado de capitais (JEANJEAN; STOLOWY, 2008), sistema de obrigatoriedade mais efetivo de adoção das normas do IASB e maior regulamentação da governança corporativa (CHEN et al., 2010).

No entanto, esses estudos não comparam os efeitos do gerenciamento de resultados em diferentes países, o que poderia ajudar a entender a influência dessas características contextuais nesse aspecto. Estudos sobre o tema que analisam empresas de diversos países, como o de Yoon (2007), Barth, Landsman e Lang (2008) e Chen et al. (2010), também não fazem um comparativo dos efeitos da convergência no gerenciamento de resultados entre os países, separando esses países em grupos de acordo com suas características contextuais.

Investigar a influência do processo de convergência contábil internacional das

empresas brasileiras no gerenciamento de resultados, pode contribuir para um melhor entendimento dos benefícios da convergência, em termos de qualidade da informação contábil. Permite também identificar como a convergência às normas do IASB pode influenciar o gerenciamento de resultados em empresas brasileiras inseridas num ambiente específico, caracterizado por um mercado acionário em expansão, sistema legal baseado no *code law* e normas contábeis locais até 2007 fundamentadas em regras ao invés de princípios.

Comparar os efeitos da convergência contábil internacional no gerenciamento de resultados das empresas brasileiras com empresas de outros países pode contribuir para a compreensão das influências contextuais dos países no processo de convergência contábil internacional. Em especial, os ganhos na qualidade da informação contábil com a adoção das normas do IASB, sob o ponto de vista da redução do gerenciamento de resultados.

Uma das alternativas poderia ser comparar os efeitos da convergência contábil internacional nos níveis de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras com empresas de um país com características contextuais diferentes do Brasil. Há diversos países da União Europeia que já passaram pelo processo de convergência contábil às normas do IASB em 2005, sendo inclusive objeto de alguns estudos sobre gerenciamento de resultados.

No entanto, nenhum deles apresenta características contextuais tão antagônicas às brasileiras quanto a Inglaterra, com forte mercado acionário, sistema legal baseado no *common law* e normas contábeis locais baseadas em princípios ao invés de normas. A escolha da Inglaterra como o país comparativo na pesquisa decorre também da quantidade de estudos sobre gerenciamento de resultados realizados em empresas inglesas nos últimos anos, como Yoon (2007), JeanJean e Stolowy (2008), Iatridis (2010) e Chen et al. (2010).

Com base no exposto elaborou-se a seguinte questão de pesquisa: Qual a influência do processo de convergência às normas contábeis internacionais do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras e inglesas? Desse modo, o estudo objetiva verificar a influência do processo de convergência às normas contábeis internacionais do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras e inglesas.

Como no Brasil o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade é bastante recente, justifica-se o estudo que busca identificar a influência desse processo no gerenciamento de resultado das empresas. Os resultados da pesquisa podem demonstrar uma melhoria da qualidade informacional das demonstrações contábeis caso se verifique uma redução no nível de gerenciamento de resultados, ou então, uma redução da qualidade informacional se esse nível se elevar com o processo de convergência.

Comparam-se também os efeitos da convergência nas empresas brasileiras com o que ocorreu em empresas europeias a partir de 2005, utilizando empresas inglesas. Essa comparação pode contribuir ao entendimento se a influência do processo de convergência contábil internacional sobre o gerenciamento de resultados em um país de origem latina, com sistema legal fundamentado no *code law* e com mercado de ações ainda em desenvolvimento, é ou não semelhante ao observado em países europeus, com características diferentes.

2 TEORIA DA AGÊNCIA E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

A partir da perspectiva econômica da Teoria da Agência, fundamentado no comportamento oportunístico do agente, estudos sobre o gerenciamento de resultados começaram a ser desenvolvidos. Os primeiros estudos nesta perspectiva foram os de Spence e Zeckhauser (1971) e Ross (1973), que analisaram a estrutura de remuneração dos gestores e o alinhamento de seus interesses com os dos acionistas ou proprietários.

Um dos primeiros trabalhos a utilizar a Teoria da Agência como base teórica ao gerenciamento de resultados foi o desenvolvido por Healy (1985). Embora não aborde diretamente a relação do gerenciamento de resultados com a Teoria da Agência, ele investiga a existência do gerenciamento em decorrência dos planos de bonificação de executivos, o que

recai na abordagem da Teoria Contratual da Firma, que se relaciona com a Teoria da Agência.

Somente a partir dos anos 2000 é que se identificaram estudos que tratam de maneira mais direta a Teoria da Agência como embasamento teórico para o gerenciamento de resultados. É o que pode ser observado no estudo de Lambert (2001), que descreve as qualidades que um modelo de agência deve possuir para que os problemas de gerenciamento de resultados possam ser tratados.

O gerenciamento de resultados pode ser oriundo de um comportamento oportunístico 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 oportunística, criando distorções no lucro das empresas (JIRAPORN et al., 2008).

García-Meca e Sánchez-Ballesta (2009), baseados nas pesquisas de Healy (1985), Chung, Firth e Kim (2002) e Gul, Chen e Tsui (2003), afirmam que a variada natureza dos *accruals* dá aos gestores poder discricionário na determinação dos ganhos reportados por uma empresa em um determinado período, por causa da assimetria de informação entre os gestores (agente) e os proprietários (principal). Os gestores podem manipular resultados a fim de maximizar seus próprios interesses ou para sinalizar suas informações privadas.

Denotação também observada em diversos estudos, como por exemplo, no de Healy (1985), que encontrou evidências de que os executivos gerenciam lucros para baixo quando os seus bônus já estão em seu limite máximo. De Angelo (1988) aduz 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.

Embora os primeiros estudos formais publicados sobre a Teoria da Agência sejam da década de 70 e os primeiros modelos de gerenciamento de resultados desenvolvidos dos anos 80, somente na última década os estudos sobre gerenciamento passaram a utilizar de maneira formal a Teoria da Agência como base teórica. O gerenciamento de resultados não pode ser considerado um problema de agência, mas sim, consequência de problemas como assimetria de informação, risco moral e seleção adversa.

Atrasar o reconhecimento contábil de transações implica demonstrações contábeis aquém da realidade, o que de acordo com Palliam e Shalhoub (2003) geralmente está relacionado a problemas de agência. Ainda, que uma característica essencial desses problemas é a atitude frente ao risco por parte do principal (acionistas) e por parte do agente (gestor).

Depreende-se do exposto que o gerenciamento de resultados, a partir do poder discricionário dado ao gestor, pode ser uma dos meios utilizados por ele para atingir seus objetivos pessoais. Caso o principal não consiga monitorar e controlar essa discricionariedade, estará sujeito ao comportamento oportunístico do agente, o que implica em informações prestadas que possivelmente não representam a realidade do negócio.

3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

O termo gerenciamento de resultados (GR) é comumente denominado na literatura internacional como *earnings management*. Além desses termos, Paulo (2007) também cita 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*). As duas definições de GR mais encontradas na literatura acadêmica são as apresentadas por Schipper (1989) e Healy e Wahlen (1999).

Schipper (1989, p. 92) concebe o GR como uma “intervenção proposital no processo de evidenciação externa, com a intenção de obter algum ganho privado”. Portanto, o autor

limita a discussão sobre o GR às evidenciações externas, excluindo os relatórios contábeis gerenciais. Healy e Wahlen (1999, p. 368) entendem que o GR ocorre quando os gestores aplicam “julgamento na informação financeira e nas atividades operacionais para alterar informações financeiras, ou iludir investidores sobre o desempenho econômico da companhia, ou para influenciar resultados contratuais que dependam dos números contábeis informados”.

A presença de gerenciamento de resultados, conforme ambas as definições, está alicerçada na modificação das informações contábeis reportadas, para que o gestor possa ter algum ganho individual, ou para que a empresa possa apresentar uma situação mais favorável perante seus *stakeholders*. Em ambos os casos, estaria presente a Teoria da Agência, com a existência de assimetria de informação entre os gestores (agentes) e os usuários das informações contábeis (principal), ocasionados pelo problema de risco moral (*moral hazard*).

No âmbito dessas discussões é fundamental distinguir o significado de escolhas fraudulentas e de escolhas agressivas, mas aceitáveis (gerenciamento de resultados), cuja distinção é descrita por Dechow e Skinner (2000). Esses autores defendem que o resultado contábil deve ser resultante de uma operação neutra do processo, sem a intervenção de alguma forma de viés ou desejo gerencial.

Francis (2001), Cohen, Dey e Lys (2008) e Libby e Seybert (2009) apontam duas formas distintas de ocorrência do gerenciamento de resultados: decisões contábeis e decisões de transação. Decisões contábeis referem-se às escolhas entre duas regras igualmente aceitas ou julgamentos e estimativas exigidas na implementação dos GAAPs (LIBBY; SEYBERT, 2009). Decisões de transação referem-se, segundo Van Beest (2009), a escolhas de transações e contratos de estruturação ou ajustes reais nas atividades de produção e investimentos.

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/ou evidenciação 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.

No entanto, o sistema baseado em normas tem a desvantagem, conforme Nelson, Elliot e Tarpley (2002), de poder ser utilizado para o gerenciamento de resultados a partir de decisões sobre transações. Na visão de Burgstahler, Hail e Leuz (2006), a aplicação de padrões contábeis, julgamento e mensurações subjacentes são geralmente baseados em informações privadas. O poder discricionário resultante pode ser utilizado pelos executivos tanto para tornar as evidenciações de lucros mais informativas sobre o desempenho econômico da firma, bem como servir para outros interesses não tão benéficos.

Van Beest (2009) apresenta alguns estudos com conclusões antagônicas sobre a influência da flexibilidade das normas contábeis no gerenciamento de resultados. Há estudos que apontam que a adoção de um conjunto de padrões contábeis baseados em princípios aumenta o gerenciamento de resultados (ASHBAUGH; PINCUS, 2001; BARTOV, GOLDBERG e KIM, 2005). Porém, também há pesquisas que apontam o contrário, que a adoção de padrões baseados em princípios aumenta a qualidade da informação contábil, diminuindo o gerenciamento de resultados (PSAROS; TROTMAN, 2004).

Outro foco de pesquisas são os impactos econômicos do processo de convergência contábil internacional, seja para as empresas, o mercado de capitais ou a economia dos países (CHRISTENSEN; LEE; WALKER, 2007). Diversos estudos analisam o impacto da adoção das IFRS na qualidade da informação contábil (ASHBAUGH; PINCUS, 2001; BARTOV; GOLDBERG; KIM, 2005; YOON, 2007; BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; CHRISTENSEN; LEE; WALKER, 2008; PAANANEN; LIN, 2009; CHEN et al., 2010; IATRIDIS, 2010; IATRIDIS; ROUVOLIS, 2010).

Nesta linha ainda alguns investigam variações nos níveis de gerenciamento de resultados (YOON, 2007; BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; JEANJEAN; STOLOWY,

2008; CHEN et al., 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. Houve até casos em que a adoção das IFRS resultou em aumento de gerenciamento (JEANJEAN; STOLOWY, 2008; ELBANNAN, 2010). A explicação seria que normas contábeis mais flexíveis, baseadas em princípios, dariam mais liberdade de escolha para os gestores.

No entanto, há pesquisas que apontam que a adoção das normas do IASB trouxe melhoria na qualidade da informação contábil, reduzindo os níveis de gerenciamentos de resultados (ASHBAUGH; PINCUS, 2001; YOON, 2007; BARTH; LANDSMAN; LANG, 2008; CHRISTENSEN; LEE; WALKER, 2008; PAANANEN; LIN, 2009; CHEN et al., 2010; IATRIDIS, 2010). Uma possível explicação 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.

Para determinar se o processo de convergência das normas contábeis brasileiras às normas contábeis do IASB vai permitir uma redução nos níveis de gerenciamento de resultados contábeis apresentados pelas empresas, é necessária a aplicação de um dos diversos modelos presentes na literatura para a sua determinação.

3 MÉTODO E PROCEDIMENTOS DA PESQUISA

3.1 Delineamento, população e amostra

Esta pesquisa caracteriza-se como descritiva, com abordagem quantitativa e foi realizada por meio de pesquisa documental. A população da pesquisa compõe-se de dois grupos: 1.956 empresas inglesas e 364 empresas brasileiras listadas na base de dados *Thomson ONE Banker* (<http://banker.thomson.com>).

A amostra da pesquisa é do tipo intencional. Para a seleção das empresas inglesas foram adotados dois critérios: a) companhias que adotam as IFRS nas demonstrações contábeis; e b) apresentam valores para todas as variáveis pesquisadas no período analisado (2002 a 2004, pré-convergência; 2005 a 2007, pós-convergência). Assim, foram selecionadas 721 companhias, totalizando 2.163 observações para cada período, pré e pós-convergência.

A amostra de empresas brasileiras também é do tipo intencional. Como as companhias brasileiras ainda não eram obrigadas na época da pesquisa a apresentar demonstrações contábeis em IFRS, o critério para seleção da amostra foi a companhia apresentar valores para todas as variáveis pesquisadas durante todo o período de análise (2007 e 2009). Foram selecionadas, a partir deste critério, 170 empresas, totalizando 340 observações, 170 para cada período de análise, pré-convergência (2007) e pós-convergência (2009).

No caso das empresas brasileiras, não foi considerado no período pós-convergência o ano de 2008. A exclusão decorre de dois aspectos principais: regulatório e econômico. Embora a Lei n^o 11.638/07, considerada marco legal inicial do processo de convergência das normas contábeis brasileiras às normas do IASB, tenha entrado em vigor em 2008, alguns de seus dispositivos tiveram sua aplicação diferida para 2009. Além disso, até o final de 2008 o CPC emitiu 15 pronunciamentos, já em 2009 foram emitidos mais 27 pronunciamentos.

Em relação ao segundo aspecto, o econômico, o ano de 2008 foi marcado pela forte crise econômica mundial, que iniciou nos Estados Unidos da América com a crise do setor imobiliário, conhecida como a crise do *subprime*, que levou à falência instituições financeiras e seguradoras conhecidas mundialmente. Essa crise se espalhou pelo mundo, impactando os resultados de empresas.

3.2 Hipóteses da pesquisa

A relação entre a adoção das normas contábeis internacionais e as modificações na qualidade da informação contábil tem sido investigada por diversos autores. Yoon (2007,

Barth, Landsman e Lang (2008), Paananen e Lin (2009), 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.

Uma das medidas para a qualidade contábil, segundo diversos estudos já mencionados neste trabalho, é o nível de gerenciamento de resultados apresentados pelas empresas em suas demonstrações contábeis. Espera-se que os ganhos baseados nas normas do IASB sejam menos gerenciados em relação aos ganhos baseados nos padrões locais. Isso ocorre, segundo Barth, Landsman e Lang (2008), porque as IAS/IFRS limitam a discricção gerencial para reportar ganhos que não refletem o real desempenho econômico da empresa.

No entanto, algumas pesquisas sobre o impacto da adoção das normas contábeis internacionais nos níveis de gerenciamento de resultados não apontam efeitos significativos. Jeanjean e Stolowy (2008) não encontraram modificações nos níveis de gerenciamento de resultado das empresas do Reino Unido e da Austrália após a adoção das IFRS.

Elbannan (2010), ao estudar a adoção das IFRS por empresas egípcias, não encontrou evidências significativas de redução do gerenciamento de resultados após o processo de convergência. Ele atribui esses resultados à falta de conformidade entre os preparadores das demonstrações contábeis, mecanismos regulatórios impróprios, infra-estrutura deficiente da contabilidade e inadequado treinamento dos profissionais.

Jeanjean e Stolowy (2008) sugerem que os padrões contábeis desempenham um papel limitado na determinação da qualidade dos relatórios. O impacto do poder discricionário originado dos GAAPs nos níveis de gerenciamento de resultados reportados depende também de características específicas das empresas (BURGSTAHLER; HAIL; LEUZ, 2006) e de instituições legais nacionais (BALL; KHOTARI; ROBIN, 2000; BALL; ROBIN; WU, 2003).

Dependendo da existência ou não desses fatores nas empresas ou países, a convergência às normas contábeis do IASB não afetará a qualidade contábil, resultando em não variação nos níveis de gerenciamento de resultados nos períodos pré e pós-convergência.

O processo de convergência às normas do IASB, mais flexíveis, baseadas em princípios ao invés de regras, de acordo com Van Tendeloo e Vanstraelen (2005), Jeanjean e Stolowy (2008), pode resultar em aumento nos níveis de gerenciamento de resultados, principalmente em países onde as normas contábeis sejam baseadas em regras, com mercado acionário fraco e pouca proteção aos investidores. Essa combinação de fatores poderia levar a um cenário de gerenciamento de resultados mais elevados sob as normas do IASB, em relação às normas contábeis locais. Nesse sentido elaborou-se a hipótese que segue:

H₁ – O processo de convergência às normas contábeis internacionais aumenta o gerenciamento de resultados das companhias brasileiras.

Por outro lado, com base nos resultados das pesquisas de Barth, Landsman e Lang (2008), Iatridis (2010), Iatridis e Rouvolis (2010), as elevadas exigências de evidenciação e a qualidade dos relatórios financeiros exigidos pelas normas do IASB levam a uma redução nos níveis de gerenciamento de resultados, principalmente em países com mercado acionário forte e mecanismos de proteção aos investidores. Assim elaborou-se a seguinte hipótese:

H₂ – O processo de convergência às normas contábeis internacionais diminui o gerenciamento de resultados das companhias inglesas.

3.3 Modelo para determinação do gerenciamento de resultados

Para testar as hipóteses H₁ e H₂, utilizou-se o modelo aplicado por Barth, Landsman e Lang (2008), com a adaptação de algumas variáveis, explicadas adiante. A primeira métrica utilizada para medir os níveis de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras e inglesas, no período pré-convergência (período 1) e no período pós-convergência (período 2) está descrita a seguir.

Métrica 1: Variabilidade das mudanças no lucro líquido (ΔNI)

Variável dependente:

$$\Delta NI_{pn} = \left(\frac{LOp_n}{AT_n} - \frac{LOp_{n-1}}{AT_{n-1}} \right)$$

Onde:

LOp_n = Lucro Operacional líquido no período n

AT_n = Ativo Total no período n

$$\text{Equação 1: } \Delta NI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 CF_{it} + \alpha_7 AUD_{it} + \alpha_8 XLIST_{it} + \alpha_9 CLOSE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variáveis independentes:

SIZE = valor do ativo total;

GROWTH = percentual de mudanças nas vendas;

LEV = total do passivo dividido pelo total do patrimônio líquido no final do ano;

DISSUE = percentual de mudanças no total dos passivos;

TURN = vendas divididas pelos ativos totais no final do ano;

CF = fluxo de caixa líquido anual das atividades operacionais dividido pelos ativos totais no final do ano;

AUD = variável *dummy*, sendo 1 para empresa auditada por PwC, KPMG, E&Y ou D&T, e zero para outras;

XLIST = negociação de ações em bolsa de valores nos Estados Unidos da América, sendo 1 para sim e zero para não;

CLOSE = Percentual de ações mantidas por indivíduos ou entidades relacionados à companhia, como diretores e seus familiares, fundações, entre outros.

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.

Métrica 2: Taxa média da variabilidade nas mudanças no lucro líquido (ΔNI) sobre a variabilidade das mudanças no Fluxo de Caixa Operacional ($\Delta CFOp$)

Variável dependente:

$$\Delta CFOp_{pn} = \left(\frac{CFOp_n}{AT_n} - \frac{CFOp_{n-1}}{AT_{n-1}} \right)$$

Onde:

$CFOp_n$ = Fluxo de Caixa Operacional no período n;

AT_n = Ativo Total no período n.

$$\text{Equação 2: } \Delta CFOp_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 CF_{it} + \alpha_7 AUD_{it} + \alpha_8 XLIST_{it} + \alpha_9 CLOSE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variáveis independentes:

As mesmas da métrica 1.

$$\frac{\Delta NI}{\Delta CFOp} = \left(\frac{\Delta NI_n}{\Delta CFOp_n} \right)$$

Onde:

ΔNI_n = resíduo da equação 1 no período n;

$\Delta CFOp_n$ = resíduo da equação 2 no período n.

A variabilidade do $\Delta CFOp$ é a variância dos grupos de resíduos da Equação 2, sendo o primeiro grupo pré-convergência e o segundo grupo pós-convergência. Quanto menor a variabilidade, maior a probabilidade de ocorrência de gerenciamento de resultados.

Métrica 3: Correlação de Spearman entre *accruals* e fluxo de caixa

Variáveis dependentes:

$$CF = \frac{CFOp}{AT} \quad (3)$$

$$ACC = \frac{(LOp - CFOp)}{AT} \quad (4)$$

Onde:

ACC = *accruals*

LOp = Lucro líquido Operacional

CFOp = Fluxo de Caixa Operacional

AT = Ativos totais

$$\text{Equação 3: } CF_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 AUD_{it} + \alpha_7 XLIST_{it} + \alpha_8 CLOSE_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Equação 4: } ACC_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SIZE_{it} + \alpha_2 GROWTH_{it} + \alpha_3 LEV_{it} + \alpha_4 DISSUE_{it} + \alpha_5 TURN_{it} + \alpha_6 AUD_{it} + \alpha_7 XLIST_{it} + \alpha_8 CLOSE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variáveis independentes:

As mesmas da métrica 1, excluindo a variável CF.

$$ACC_CF_n = \rho(ACC, CF)$$

São comparadas as correlações dos resíduos das Equações 3 e 4, ao invés de correlações entre CF e ACC diretamente. Uma correlação negativa é um indicador de gerenciamento de resultados, uma vez que as empresas tendem a influenciar seus *accruals* para cima quando os fluxos de caixa parecem menores.

Métrica 4: Coeficiente de pequenos resultados positivos futuros (SPOS)

Variável dependente: POST

POST (0) = observações no período pré-convergência;

POST (1) = observações no período pós-convergência;

$$\text{Equação 5: } POST(0,1)_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 SPOS_{it} + \alpha_2 SIZE_{it} + \alpha_3 GROWTH_{it} + \alpha_4 LEV_{it} + \alpha_5 DISSUE_{it} + \alpha_6 TURN_{it} + \alpha_7 CF_{it} + \alpha_8 AUD_{it} + \alpha_9 XLIST_{it} + \alpha_{10} CLOSE_{it} + \varepsilon_{it}$$

SPOS = variável *dummy*, igual a 1 se o lucro líquido dividido pelos ativos totais está entre 0 e 0.01.

Um coeficiente negativo em SPOS indica que as empresas gerenciam resultados para atingir pequenos montantes positivos mais frequentemente no período pré do que no pós-convergência. Barth, Landsman e Lang (2008) basearam-se nesse coeficiente (SPOS) da equação cinco como medida de gerenciamento de resultados, ao invés de comparar diretamente os percentuais de pequenos lucros evidenciados nos períodos pré e pós-convergência. O SPOS reflete os efeitos de controle de fatores não atribuíveis à contabilidade.

Com base nessas quatro métricas, se no período pós-convergência houver i) maior variabilidade nos lucros líquidos e nos fluxos de caixa, ii) menores correlações negativas entre os *accruals* e os fluxos de caixa, iii) menores coeficientes negativos de SPOS, significa que o processo de convergência das normas contábeis aos padrões internacionais do IASB resultou em redução nos níveis de gerenciamento de resultados, e melhoria da informação contábil.

Ressalta-se que, apesar de se utilizar as mesmas métricas (variáveis dependentes), procedeu-se a uma adaptação do modelo à realidade brasileira, em razão do modelo original ter sido aplicado em empresas europeias (208 empresas), da Oceania (uma empresa), da Ásia (110 empresas) e em empresas africanas (oito empresas).

A primeira alteração ocorreu na variável SIZE (tamanho ou porte da empresa). Barth, Landsman e Lang (2008) utilizaram o valor de mercado do patrimônio líquido. O uso dessa variável por esses autores foi baseada em Lang, Raedy e Wilson (2006), uma pesquisa com empresas de 31 países, em que as variáveis de controle estavam associadas a decisões sobre listagem em outros mercados e que poderiam afetar os relatórios evidenciados pelas empresas.

Além disso, tanto o estudo de Barth, Landsman e Lang (2008) como o de Lang, Raedy e Wilson (2006) pesquisaram, além do gerenciamento de resultados, variações no *value relevance* das demonstrações financeiras. Em outras palavras, como as demonstrações contábeis influenciam o comportamento do valor das ações da empresa no mercado, o que justifica o uso do valor de mercado do patrimônio líquido nesses estudos.

Nesta pesquisa a análise está restrita ao gerenciamento de resultados e a utilização da

variável SIZE, a fim de observar de que forma o tamanho (porte) da empresa pode explicar variações nos níveis de gerenciamento de resultados. Por isso, considera-se mais adequada a utilização do Valor do Ativo Total como variável para o porte da empresa neste estudo.

Além disso, como o mercado acionário brasileiro possui menor liquidez em relação à Bolsa de Valores de Londres, a utilização de uma variável baseada no valor de mercado das ações poderia apresentar um viés relativo à diferença no volume de negociação entre as ações de empresas inglesas e brasileiras. Isso poderia provocar distorções de valorização dessas ações e comprometer o que se pretende medir, que é o tamanho (porte) da empresa. Com a utilização do Total do Ativo como variável SIZE, elimina-se o efeito da diferença de volatilidade dos mercados acionários entre os países.

Pelo mesmo motivo não foi utilizada a variável EISSUE (percentual de mudanças nas ações preferenciais) do modelo de Barth, Landsman e Lang (2008). Para captar os efeitos da estrutura de financiamento neste estudo, utilizaram-se as variáveis LEV e DISSUE. Presume-se que a inclusão de mais uma variável para controlar esse efeito, no caso, a variável EISSUE, pode comprometer a comparação entre os resultados das empresas inglesas e brasileiras, em razão das diferenças de volume do mercado de ações nesses dois países.

Outra variável não utilizada foi a NUMEX (número de bolsas de valores em que a firma é listada). No Brasil, a maioria das empresas está listada apenas na BM&FBovespa, não justificando a utilização desta variável.

Para determinar a significância das possíveis diferenças nos níveis de gerenciamento de resultados, encontrados a partir da análise da variância dos resíduos das equações um a quatro, utilizou-se o Teste *F*, criado por George W. Snedecor. Trata-se de um teste de significância do modelo ajustado para determinar a probabilidade de que as variâncias de duas amostras independentes são idênticas (SNEDECOR; COCHRAN, 1967).

Para a equação cinco foi analisada a significância do coeficiente da variável SPOS, obtido no próprio modelo de regressão. Se na equação resultante do modelo de regressão multivariada a variável SPOS (α_1 SPOS) apresentar coeficiente não significativo (Sig > 0,05), considera-se a quarta medida de gerenciamento de resultados como não significativa.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1 Estatística descritiva dos dados

A estatística descritiva dos dados relativos às empresas inglesas compreende os valores observados para as variáveis de análise de 721 companhias, no período de 2002 a 2007, resultando em 4.326 observações, apresentadas na Tabela 1.

Tabela 1 – Estatística descritiva dos dados das empresas inglesas

Variáveis	período pré-convergência			período pós-convergência		
	média	mediana	desv.padrão	média	mediana	desv.padrão
Variáveis de teste						
Δ NI	0,01	0,00	0,25	0,01	0,00	0,17
Δ CFOp	0,01	0,00	0,31	0,00	0,00	0,16
ACC	-0,03	-0,01	0,16	-0,01	0,00	0,12
CF	0,02	0,05	0,23	0,04	0,06	0,20
SPOS	0,01	0,00	0,08	0,01	0,00	0,09
Variáveis de controle						
SIZE	6.211,75	129,46	51.212,11	10.756,07	175,58	105.304,08
GROWTH	49,44	4,68	922,16	25,09	9,97	205,39
LEV	1,91	0,89	24,90	2,09	0,94	13,64
DISSUE	0,43	-0,01	8,21	0,51	0,08	5,64
TURN	1,03	0,87	1,11	1,05	0,84	1,96
CF	0,02	0,05	0,23	0,04	0,06	0,20
AUD	0,67	1,00	0,47	0,67	1,00	0,47
XLIST	0,10	0,00	0,30	0,10	0,00	0,30
CLOSE	30,85	27,54	23,47	29,23	25,24	23,06

Em relação às variáveis de teste apresentadas na Tabela 1, constatam-se pequenas variações nas médias de alguns indicadores. Variabilidade do Lucro Operacional (Δ NI) e Variabilidade nos Fluxos de Caixa (Δ CFOp) apresentam maior desvio-padrão no período pré-convergência, o que pode representar indícios de maior variabilidade nessas variáveis nesse período. Consequentemente, haveria maior nível de gerenciamento no período pós-convergência, com a suavização dos resultados (diminuição da variabilidade).

No entanto, a variável *dummy* SPOS, que recebe o valor 1 (um) para pequenos resultados positivos (classificados entre os percentis 0 e 0,01) e o valor zero para os demais resultados, apresenta ligeira diferença no desvio padrão, sendo maior no período pós-convergência. Isso pode significar indício de maior variabilidade nos resultados no período pós-convergência, indicando o inverso das variáveis anteriores, maior gerenciamento no período pré-convergência.

Por isso, a análise das variáveis de teste apresentadas na Tabela 1 deve ser feita com cautela, pois as variações no lucro e no fluxo de caixa das empresas são afetadas por variáveis externas, e não somente por maior ou menor nível de gerenciamento de resultados nos períodos pré e pós-convergência.

A estatística descritiva dos dados das empresas brasileiras compreende os valores observados para as variáveis de análise de 170 companhias, no período de 2007 e 2009, resultando em 340 observações, apresentadas na Tabela 2.

Tabela 2 – Estatística descritiva dos dados das empresas brasileiras

	Período Pré-Convergência			Período Pós-Convergência		
	média	mediana	desv.padrão	média	mediana	desv.padrão
Variáveis de teste						
Δ NI	-0,01	0,01	0,42	-0,03	-0,02	0,13
Δ CFOp	-0,03	0,00	0,28	0,00	0,00	0,16
ACC	-0,01	-0,01	0,24	-0,04	-0,02	0,17
CF	0,03	0,05	0,37	0,06	0,08	0,17
SPOS	0,01	0,00	0,11	0,01	0,00	0,11
Variáveis de controle						
SIZE (LN)	7,05	7,22	2,28	7,29	7,43	2,41
GROWTH	21,58	10,09	51,90	5,63	1,89	44,85
LEV	0,39	1,10	8,91	2,17	1,29	5,03
DISSUE	0,38	0,13	1,40	0,08	0,04	0,40
TURN	0,71	0,63	0,53	0,72	0,60	0,63
CF	0,03	0,05	0,37	0,06	0,08	0,17
AUD	0,61	1,00	0,49	0,61	1,00	0,49
XLIST	0,21	0,00	0,41	0,21	0,00	0,41
CLOSE	20,44	0,00	32,36	30,09	0,00	35,35

Na aplicação das equações 1 a 5 para as empresas brasileiras, foi necessária a transformação da variável que mede o tamanho das empresas, caracterizada pelo valor do Ativo Total (SIZE). Ao utilizar essa variável pelo valor nominal do Ativo Total, as equações de regressão não se mostraram significativas (Sig. > 0,05). Assim, optou-se por transformar a variável SIZE em seu logaritmo natural, passando a identificá-la como SIZE (LN).

Tal transformação também foi realizada para as empresas inglesas, a fim de verificar possíveis alterações nos valores da variância dos resíduos, não sendo constatada nenhuma diferença. Essa mesma transformação também foi efetuada no estudo de Barth, Landsman e Lang (2008). A única diferença é que a variável SIZE naquele estudo era representada pelo valor de mercado do patrimônio líquido.

Quanto às variáveis de teste apresentadas na Tabela 2, todas apresentam variações nas médias, com exceção da variável SPOS. A variável Δ CFOp apresentou um aumento na média de 2007 para 2009, com redução no desvio-padrão. Isso significa aumentos nos fluxos de caixa das empresas em 2009, com maior estabilização desses fluxos entre as empresas. Por outro lado, a variável Δ NI apresentou redução na média, ou seja, houve uma diminuição dos

lucros em 2009, também acompanhado de menor desvio-padrão. Como os *accruals* medidos pela variável ACC aumentaram em 2009, visualiza-se um cenário de gerenciamento de resultados, caracterizado pela maior utilização de *accruals* para redução dos resultados.

A variável *dummy* SPOS, que recebe o valor 1 (um) para pequenos resultados positivos (classificados entre os percentis 0 e 0,01) e o valor zero para os demais resultados, não apresenta diferenças, tanto na média como no desvio padrão, não fornecendo indícios de modificações nos níveis de gerenciamento de resultados nos dois períodos.

Ressalta-se que essas análises devem ser tratadas com cautela, pois as variáveis analisadas não estão controladas por fatores externos (variáveis de controle), o que somente é realizado na próxima seção, por meio da análise de regressão múltipla.

4.2 Apuração do Gerenciamento de Resultados

O cálculo dos níveis de gerenciamento de resultados apresentados por empresas inglesas e brasileiras foi realizado a partir das quatro medidas de gerenciamento do modelo utilizado por Barth, Landsman e Lang (2008), conforme já exposto anteriormente. Foram considerados na análise, como *proxy* de gerenciamento, os resíduos das equações de regressão múltipla 1 a 4, além do coeficiente SPOS para a equação 5. A análise de regressão múltipla foi realizada com o auxílio do *software Statistical Package for the Social Sciences (SPSS®)*.

Testaram-se também os seguintes pressupostos da regressão: autocorrelação dos resíduos, homocedasticidade, multicolinearidade e normalidade da distribuição, que podem comprometer os resultados da regressão. A autocorrelação dos resíduos foi analisada por meio do Teste de Durbin-Watson, o pressuposto da homocedasticidade foi analisado pelo Teste de Levene, a multicolinearidade pelos testes *Tolerance* e VIF, sendo todos os pressupostos aceitos em todas as regressões.

A análise da normalidade da distribuição, realizada por meio do Teste de Kolmogorov-Smirnov, apresentou violações ao pressuposto em algumas regressões. No entanto, Gujarati (2006) afirma que o pressuposto de normalidade está restrito apenas para pequenas amostras (menores que 100 observações), podendo-se assumir a premissa de normalidade para amostras maiores com base no Teorema do Limite Central (TLC).

A comparação entre os níveis de gerenciamento de resultados das empresas inglesas e brasileiras, no período pré e pós-convergência, foi realizado comparando-se as três primeiras medidas de gerenciamento, com base nas equações 1 a 4, conforme demonstrado na Tabela 3. A análise de significância entre os valores calculados para essas três medidas foi realizada por meio do Teste F para a variância dos resíduos, conforme aplicado por Iatridis (2010) e Iatridis e Rouvolis (2010). A significância da quarta medida de gerenciamento (SPOS), calculada por meio da equação 5, foi analisada por meio do coeficiente da própria variável SPOS.

Tabela 3 – Comparativo do nível de gerenciamento de resultados nos períodos pré e pós-convergência

Métricas de Gerenciamento de Resultados		Previsão*	Pós-Convergência (período 2)	Pré-Convergência (período 1)	Significativo
Empresas Inglesas	Δ NI	p2 > p1	0,017	0,013	**
	Δ NI / Δ CFOp	p2 > p1	1,063	0,191	**
	Correlação ACC e CF (Spearman)	p2 > p1	-0,2587	-0,2324	
	SPOS	Neg.	-0,007836		
Empresas Brasileiras	Δ NI	p2 > p1	0,016	0,058	**
	Δ NI / Δ CFOp	p2 > p1	1,231	3,867	**
	Correlação ACC e CF (Spearman)	p2 > p1	-0,482	-0,017	**
	SPOS	Neg.	-0,071		

Obs.: * previsão do Modelo de Barth, Landsman e Lang (2008); ** significativo ao nível de 5%.

Em relação à primeira medida de gerenciamento (Δ NI), Barth, Landsman e Lang (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.

A segunda medida de gerenciamento foi calculada levando-se em consideração a variabilidade do lucro operacional sobre a variabilidade do fluxo de caixa operacional ($\Delta NI / \Delta CFOp$). Segundo Barth, Landsman e Lang (2008) e Iatridis (2010), empresas com maior volatilidade no fluxo de caixa geralmente tem maior variação no lucro líquido. Caso as empresas utilizem *accruals* para gerenciar seus resultados, a variabilidade no lucro poderá ser menor do que a variação no fluxo de caixa operacional.

A terceira medida de gerenciamento consiste no coeficiente de correlação de Spearman entre a equação 3 (CF) e a equação 4 (ACC). Segundo Iatridis (2010), uma correlação negativa entre *accruals* e fluxo de caixa sugere que as empresas com dificuldades de caixa tenderiam a elevar seus *accruals*, a fim de diminuir os resultados evidenciados, com o intuito de reduzir o pagamento de dividendos, por exemplo.

A quarta métrica de gerenciamento de resultados contempla dados tanto do período pré como do período pós-convergência. Chamada de Coeficiente de Pequenos Resultados Positivos Futuros (SPOS), tem como variável dependente uma *dummy* chamada POST, que é igual a 1 (um) para observações no período pós-convergência e zero no período pré-convergência. As variáveis independentes são as mesmas das equações 1 e 2, com o acréscimo de uma variável *dummy* chamada SPOS, que é igual a 1 (um) se o lucro líquido dividido pelos ativos totais estiver entre 0 e 0,01 na distribuição de frequência dos resultados positivos. Essa variável é zero nos demais casos.

Em relação às empresas inglesas, a primeira medida de gerenciamento de resultados, a variabilidade das mudanças no lucro operacional (ΔNI), apresenta maior variação nos resíduos da equação 1 no período pós-convergência em relação ao pré-convergência, sendo essa diferença significativa estatisticamente. Indica que houve redução no nível de suavização de resultados (*smoothing earnings*) após a adoção das IFRS pelas empresas inglesas.

A segunda medida de gerenciamento utilizada neste estudo, a taxa da variabilidade das mudanças no lucro operacional sobre a variabilidade das mudanças no fluxo de caixa operacional ($\Delta NI / \Delta CFOp$), também se apresenta significativamente mais elevada no período pós-convergência, indicando que as variações no lucro operacional estão mais alinhadas com as variações no fluxo de caixa. Isso significa menor utilização de *accruals* para o gerenciamento de resultados no período pós-convergência.

A terceira medida de gerenciamento de resultados, o coeficiente de correlação de Spearman entre os *accruals* e os fluxos de caixa ($\rho(ACC, CF)$), tem seus resultados prejudicados, pois não apresentou significância estatística entre os valores encontrados no período pré e no período pós-convergência. Isto impossibilita afirmar que houve modificação nos níveis de gerenciamento de resultados com a adoção das IFRS por empresas inglesas.

O mesmo ocorreu com a quarta medida de gerenciamento, o Coeficiente de Pequenos Resultados Positivos Futuros (SPOS), cuja variável de análise não apresentou significância estatística no modelo de regressão, o que não permite confirmar seus resultados.

Diante das análises realizadas, considerando duas das quatro medidas de gerenciamento utilizadas, pode-se afirmar que houve redução nos níveis de gerenciamento de resultados contábeis nas empresas inglesas no período pós-convergência.

Quanto às empresas brasileiras, a primeira medida de gerenciamento de resultados (ΔNI) apresenta maior variação nos resíduos da equação 1 no período pré-convergência em relação ao período pós-convergência, sendo essa diferença significativa estatisticamente. Tal fato indica que houve aumento no nível de suavização de resultados (*smoothing earnings*) no período 2 (2009), em relação ao período 1 (2007), nas empresas brasileiras.

A segunda medida de gerenciamento utilizada neste estudo ($\Delta NI/\Delta CFOp$) se apresenta significativamente mais elevada no período pré-convergência. No período pós-convergência,

a variabilidade do lucro diminuiu bastante, se aproximando da variabilidade do fluxo de caixa. Essa diminuição pode ser um indício de gerenciamento, por meio de suavização de resultados.

A terceira medida de gerenciamento de resultados ($\rho(ACC, CF)$) apresenta um coeficiente de correlação mais negativo no período pós-convergência, indicando maior utilização de *accruals* nesse período para gerenciamento de resultados. A diferença entre os coeficientes do período 1 (2007) e do período 2 (2009) foi considerada significativa.

A quarta métrica de gerenciamento de (SPOS), apesar de apresentar resultado diverso das três medidas anteriores, indicando diminuição do gerenciamento no período 2, não apresentou significância estatística no modelo de regressão (variável SPOS), o que não permite confirmar seus resultados.

Portanto, três das quatro medidas de gerenciamento de resultados utilizadas neste estudo, todas apresentando diferença significativa estatisticamente entre os dois períodos analisados, indicam elevação no nível de gerenciamento de resultados praticados pelas empresas brasileiras analisadas no período pós-convergência.

Esse resultado é o inverso do encontrado nas empresas inglesas, que apresentaram redução no gerenciamento após a adoção das IFRS. Reconhecer esses diferentes impactos pode ser importante no processo de adequação dos GAAPs locais às normas do IASB, no intuito de melhorar a qualidade da informação evidenciada pelas organizações.

5 CONCLUSÕES

Este estudo objetivou verificar a influência do processo de convergência às normas contábeis internacionais do IASB no nível de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras e inglesas. Pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa, pautada no modelo de Barth, Landsman e Lang (2008), foi realizada com dados de 721 empresas inglesas e de 170 empresas brasileiras, extraídos do *site da Thomson ONE Banker*.

Em relação às empresas inglesas, constatou-se maior variabilidade no lucro operacional das empresas no período pós-convergência, o que indica menor prática de suavização de resultados. Além disso, a razão entre a variabilidade no lucro operacional e a variabilidade no fluxo de caixa operacional também foi maior no período pós-convergência. Significa que a variação no lucro operacional acompanhou a variação no fluxo de caixa operacional de modo mais próximo no período pós-convergência, denotando que a empresa utilizou mais *accruals* no período pré-convergência para gerenciar seus resultados.

Conclui-se, no caso das empresas inglesas, que a maior qualidade, abrangência e melhor representação da realidade econômica das normas do IASB aumentaram a qualidade da informação reportada pelas empresas inglesas, ao menos no que se refere à redução nos níveis de gerenciamento de resultados. Esse resultado está de acordo com as pesquisas de Ashbaugh e Pincus (2001), Barth, Landsman e Lang (2008), Christensen, Lee e Walker (2008), Chen et al. (2010) e Iatridis (2010).

Nas empresas brasileiras houve maiores indícios de gerenciamento de resultados no período pós-convergência. A primeira medida de gerenciamento utilizada, variabilidade no lucro operacional, apresentou maior variação no período pré-convergência, representando indícios de maior suavização no resultado no período pós-convergência. A suavização de resultados é tratada na literatura como *proxy* do gerenciamento de resultados. Segundo Lang et al. (2003), Leuz, Nanda e Wysocki (2003), Ball e Shivakumar (2005, 2006), Lang, Raedy e Wilson (2006) e Barth, Landsman e Lang (2008), empresas com menor suavização de resultados apresentam maior volatilidade nos lucros e menor gerenciamento de resultados.

A segunda medida de gerenciamento também apresentou maior razão entre o lucro operacional e o fluxo de caixa operacional no período pré-convergência. De acordo com Barth, Landsman e Lang (2008) e Iatridis (2010), tal fato pode indicar prática de suavização de resultados no período pós-convergência. Isso significa que as empresas utilizaram *accruals*

no período pós-convergência, fazendo com que a variabilidade do lucro operacional (ΔNI) em relação ao fluxo de caixa fosse menor do que o observado no período pré-convergência.

A terceira medida de gerenciamento, caracterizada pela correlação entre o fluxo de caixa operacional e os *accruals* também aponta para maior utilização de *accruals* e, conseqüentemente, maior gerenciamento de resultados, no período pós-convergência. Observou-se que quanto menor o fluxo de caixa das empresas, maior a utilização de *accruals*. Lang et al. (2003), Leuz, Nanda e Wysocki (2003), Ball e Shivakumar (2005, 2006), Lang, Raedy e Wilson (2006), Barth, Landsman e Lang (2008) e Iatridis (2010) afirmam que empresas com restrição no fluxo de caixa podem utilizar *accruals* para reduzir seus resultados. As empresas brasileiras podem ter aproveitado a maior flexibilidade das normas contábeis convergentes às normas do IASB, para utilizar *accruals* e reduzir os seus resultados.

Assim, conclui-se que nas empresas brasileiras o processo de convergência às normas contábeis do IASB, mais flexíveis e baseadas em princípios ao invés de normas, resultou, pelo menos num primeiro momento, em elevação dos níveis de gerenciamento de resultados evidenciado pelas empresas. É possível que a maior flexibilidade das normas atuais tenha aumentado o poder discricionário do preparador das demonstrações contábeis. Este, por sua vez, pode ter utilizado esse poder para gerenciar resultados, a fim de atingir objetivos próprios em detrimento dos demais usuários da informação contábil.

Esse resultado é consistente com o estudo Paananen e Lin (2009), em empresas alemãs, que apontaram elevação no gerenciamento de resultados após a adoção das IFRS. Coaduna também com o estudo de Iatridis e Rouvolis (2010), que indicaram elevação do gerenciamento de resultados em empresas gregas logo após a convergência.

No entanto, como o processo de convergência contábil internacional no Brasil ainda é recente, pode não estar totalmente consolidado, principalmente em termos de adaptação dos preparadores de informações contábeis às novas regras. É possível que no futuro, a maior qualidade das normas do IASB, defendida nos diversos estudos aqui apresentados, aliada à adaptação das características contextuais do Brasil a essas normas, resulte em melhoria da qualidade da informação contábil evidenciada por empresas brasileiras, por meio da redução dos níveis de gerenciamento de resultados reportados.

A partir dessas conclusões da pesquisa, pode-se confirmar ou não as hipóteses de pesquisa levantadas neste estudo. No caso da H_1 , constatou-se aumento estatisticamente significativo, por meio do Teste F, no nível de gerenciamento de resultados, entre o período pré e o período pós-convergência, levando a aceitação dessa hipótese. Em relação à H_2 , observou-se diminuição nos níveis de gerenciamento de resultados, estatisticamente significativa com base no Teste F, nas empresas inglesas do período pré para o período pós-convergência, o que leva também a aceitação da H_2 .

A aceitação da H_1 e da H_2 indica que os efeitos da convergência contábil internacional foram diferentes no Brasil e na Inglaterra. Ball, Robin e Wu (2003) afirmam que a adoção de padrões contábeis de alta qualidade é condição necessária para que se produzam informações de elevada qualidade, mas não necessariamente a única condição para tal. Leuz, Nanda e Wysocki (2003) observaram que o gerenciamento de resultados é menor em países com sistema legal baseado no *common law*.

Fatores como a importância do mercado de capitais (JEANJEAN; STOLOWY, 2008) e o conseqüente nível de proteção aos investidores (VAN TENDELOO; VANSTRAELEN, 2005), o sistema legal do país (JEANJEAN; STOLOWY, 2008), *common law* na Inglaterra e *code law* no Brasil, além da importância da profissão e da qualidade da educação contábil (DING et al., 2007; ELBANNAM, 2010), podem ajudar a explicar o porquê desses diferentes impactos nas empresas dos dois países. Outro aspecto a se destacar é que o processo de convergência no Brasil ainda é muito recente, se comparado à Inglaterra.

Conclui-se, com base neste estudo, que a efetividade do processo de convergência das

normas contábeis locais de um país para as normas internacionais do IASB, a fim de que se obtenha melhoria na qualidade da informação contábil, não depende apenas da convergência das normas contábeis. É preciso que o país interessado na convergência se preocupe com a adequação da legislação, investimento na proteção a investidores, boas práticas de governança corporativa, treinamento de profissionais, e melhoria na qualidade da educação contábil.

REFERÊNCIAS

ASHBAUGH, H.; OLSSON, P. An exploratory study of the valuation properties of cross-listed firms' IAS and U.S. GAAP earnings and book values. **The Accounting Review**, v. 77, n. 1, p. 107-126, Jan., 2002.

ASHBAUGH, H.; PINCUS, M. Domestic Accounting Standards, International Accounting Standards and the predictability of earnings. **Journal of Accounting Research**, v. 39, n. 3, p. 417-434, 2001.

BALL, R.; KOTHARI, S.P.; ROBIN, A. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. **Journal of Accounting and Economics**, v. 29, n. 1, p. 1-51, Fev. 2000.

BALL, R.; ROBIN, A.; WU, J.S. Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. **Journal of Accounting and Economics**, v. 36, n. 1-3, p. 235-270, Dec. 2003.

BALL, R.; SHIVAKUMAR, L. The role of accruals in asymmetrically timely gain and loss recognition. **Journal of Accounting Research**, Chicago, v. 44, n. 2, p. 207-249, May 2006.

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

BARTOV, E.; GOLDBERG, S.R.; KIM, M. Comparative value relevance among German, U.S. and International Accounting Standards: a German stock market perspective. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 20, n. 2, p. 95, 2005.

BENEISH, M.D.; YOHN, T.L. Information friction and investor bias: a perspective on the effect of global IFRS adoption on the extent of equity home bias. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 27, p. 433-443, 2008.

BURGSTHALER, D.C.; HAIL, L.; LEUZ, C. The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms. **The Accounting Review**, v. 81, n. 5, p. 983-1016, 2006.

CHEN, H.; TANG, Q.; JIANG, Y.; LIN, Z. The role of accounting standards: evidence from the European Union. **Journal of International Financial Management & Accounting**, v. 21, n. 3, p. 1-57, 2010.

COHEN, D.A.; DEY, A.; LYS, T.Z. Real and accrual-based earnings management in the pre- and post-Sarbanes-Oxley periods. **The Accounting Review**, v. 83, n. 3, p. 757-787, 2008.

CHRISTENSEN, H.B.; LEE, E.; WALKER, M. Cross-sectional variation in the economic consequences of international accounting harmonization: the case of mandatory IFRS adoption in the UK. **The International Journal of Accounting**, v. 42, p. 341-379, 2007.

DeANGELO, L.E. Accounting numbers as market valuation substitutes: a study of management buyouts of public stockholders. **The Accounting Review**, v. 61, n. 3, 1986.

DECHOW, P.M.; SKINNER, D.J. Earnings management: reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. **Accounting Horizons**, v. 14, n. 2, p. 235-250, 2000.

- DECHOW, P.M.; SLOAN, R.G. Executive incentives and the horizon problem: an empirical investigation. **Journal of Accounting & Economics**, v. 14, p. 51-89, 1991.
- DING, Y.; HOPE, O.K.; JEANJEAN, T.; STOLOWY, H. Differences between domestic accounting standards and IAS: measurement, determinants and implications. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 26, p. 1-38, 2007.
- DING, Y.; SU, X. Implementation of IFRS in a regulated market. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 27, p. 474-479, 2008.
- ELBANNAN, M.A. Accounting and stock market effects of international accounting standards adoption in an emerging economy. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, Apr. 2010.
- ERNSTBERGER, J.; VOGLER, O. Analyzing the German accounting triad – “accounting premium” for IAS/IFRS and U.S. GAAP vis-à-vis German GAAP? **The International Journal of Accounting**, v. 43, p. 339-386, 2008.
- FONTES, A.; RODRIGUES, L.L.; CRAIG, R. Measuring convergence of national accounting standards with international financial reporting standards. **Accounting Forum**, v. 29, 2005.
- FRANCIS, J. Discussion of empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, n. 31, p. 309-319, 2001.
- GARCÍA-MECA, E.; SÁNCHEZ-BALLESTA, J. Corporate governance and earnings management: a meta-analysis. **Corporate Governance: An International Review**, v. 17, n. 5, p. 594-610, 2009.
- GUJARATI, D.N. **Econometria básica**. 4. ed. São Paulo: Campus Books, 2006.
- HEALY, P.M. The effect of bonus schemes of accounting decisions. **Journal of Accounting & Economics**, v. 7, p. 85-107, Apr. 1985.
- HEALY, P.M.; WAHLEN, J.M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**, v. 13, p. 365-383, 1999.
- IATRIDIS, G. International Financial Reporting Standards and the quality of financial statement information. **International Review of Financial Analysis**, In press, 2010.
- IATRIDIS, G.; ROUVOLIS, S. The post-adoption effects of the implementation of international financial reporting standards in Greece. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 19, p. 55-65, 2010.
- JEANJEAN, T.; STOLOWY, H. Do accounting matters? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 27, p. 480-494, 2008.
- JIRAPORN, P.; MILLER, G.A.; YOON, S.S.; KIM, Y.S. Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. **International Review of Financial Analysis**, v. 17, p. 622-634, 2008.
- LAMBERT, R.A. Contracting theory and accounting. **Journal of Accounting & Economics**, v. 32, p. 3-87, 2001.
- LANG, M.; RAEDY, J.S.; YETMAN, M.H.; JOOS, P. How representative are firms that are cross-listed in the United States? An analysis of accounting quality. **Journal of Accounting Research**, v. 41, n. 2, p. 363-397, May, 2003.
- LANG, M.; RAEDY, J.S.; WILSON, W. Earnings management and cross listing: are reconciled earnings comparable to us earnings? **Journal of Accounting and Economics**, v.

42, n. 1/2, p. 255-338, Oct. 2006.

LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P.D. Earnings management and investor protection: an international comparison. **Journal of Financial Economics**, v. 69, n. 3, p. 505-528, 2003.

LIBBY, R.; SEYBERT, N. Behavioral studies of the effects of regulation on earnings management and accounting choice. **Johnson School Research Paper Series**, 2009. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=1366425>>. Acesso em: 07 abr. 2010.

NELSON, M.W.; ELLIOT, J.A.; TARPLEY, R.L. Evidence from Auditors about managers' and auditors' earnings management decisions. **The Accounting Review**, n. 77, suppl., 2002.

PAANANEN, M.; LIN, H. The development of accounting quality of IAS and IFRS over time: the case of Germany. **Journal of International Accounting Research**, v. 8, n. 1, 2009.

PALLIAM, R.; SHALHOUB, Z. The phenomenology of earnings management within the confines of Agency Theory. **International Journal of Value**, v. 16, n. 1, p. 75-88. 2003.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. 260 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

PSAROS, J.; TROTMAN, K.T. The impact of the type of accounting standards on preparers judgments. **Abacus**, v. 40, n. 1, p. 76-93, 2004.

RENDERS, A.; GAEREMYNCK, A. The impact of legal and voluntary investor protection on the early adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS). **De Economist**, v. 155, n. 1, p. 49-72, 2007.

ROSS, S.A. The economic theory of agency: the principal's problem. **The American Economic Review**, v. 63, n. 2, p. 134-139, 1973.

SANTOS, A.; PAULO, E. Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. **Brazilian Business Review**, v. 3, n. 1, p. 15-31, jan./jun. 2006.

SCHIPPER, K. Earnings management. **Accounting Horizons**, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

SNEDECOR, G.W.; COCHRAN, W.G. **Statistical Methods**. Ames: Iowa University, 1967.

SPENCE, M.; ZECKHAUSER, R. Insurance, information and individual action. **American Economic Review**, p. 380-387, 1971.

VAN BEEST, F. Rules-based and principles-based accounting standards and earnings management. **Working Paper**, Dec. 2009. Disponível em: <<http://www.ru.nl/nice/workingpapers>>. Acesso em: 07 abr. 2010.

VAN TENDELOO, B.; VANSTRAELEN, A. Earnings management under German gaap versus ifrs. **European Accounting Review**, v. 14, n. 1, p. 155, 2005.

YOON, S. **Accounting quality and international accounting convergence**. 2007, 107 f., Tese (Doctor of Philosophy) – Faculty of the Graduate College of the Oklahoma State University. 2007.