



Universidade de Brasília (UnB)

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas (FACE)

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais CCA)

Curso de Graduação em Ciências Contábeis

VITÓRIA FERNANDES DE ASSIS

**ANÁLISE DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS DURANTE O PERÍODO
DE CONVERGÊNCIA PARA AS IFRS PELAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE
CAPITAL ABERTO ENTRE 2006 E 2012**

Brasília – DF
2021

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura
Reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Enrique Huelva Unternbäumen
Vice-Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Sérgio Antônio Andrade de Freitas
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor Eduardo Tadeu Vieira
**Diretor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de
Políticas Públicas**

Professor Doutor Sérgio Ricardo Miranda Nazaré
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias

Professor Doutor Alex Laquis Resende
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Diurno

Professor Doutor José Lúcio Tozetti Fernandes
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Noturno

Vitória Fernandes de Assis

Análise do gerenciamento de resultados durante o período de convergência para as IFRS pelas empresas brasileiras de capital aberto entre 2006 e 2012

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Linha de Pesquisa: Contabilidade para tomada de decisões

Área: Contabilidade Financeira

Orientador: Prof. Dr. José Lúcio Tozetti Fernandes

Brasília – DF
2021

Ficha catalográfica

VITÓRIA FERNANDES DE ASSIS

Análise do gerenciamento de resultados durante o período de convergência para as IFRS
pelas empresas brasileiras de capital aberto entre 2006 e 2012

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo)
apresentado ao Departamento de Ciências
Contábeis e Atuariais da Faculdade de
Economia, Administração, Contabilidade e
Gestão de Políticas Públicas como requisito
parcial à obtenção do grau de Bacharel em
Ciências Contábeis, sob a orientação do Prof.
Dr. José Lúcio Tozetti Fernandes

Aprovado em _____ de _____ de 2021.

Prof. Dr. José Lúcio Tozetti Fernandes
Orientador

Professor - Examinador

Brasília - DF, outubro de 2021.

*“Ainda que tenhamos perdido antes mesmo
de começar, não significa que não devamos
tentar”*

Harper Lee

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que de alguma forma me acompanharam nesses longos anos de universidade e me apoiaram nesse desafio.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo investigar o efeito do processo de convergência para as normas internacionais no nível de Gerenciamento de Resultados nas empresas brasileiras de capital aberto, que voluntariamente publicavam seu fluxo de caixa desde 2005. Foi utilizada uma amostra de 24 empresas listadas na B3 no período de 2005-2012. Os dados foram coletados na Economática. A *proxy* para gerenciamento de resultados em cada ano foi o *accrual* discricionário estimado pelo modelo Dechow, Hutton, Kim e Sloan (2012). Foram encontradas evidências que sugerem alguma diminuição no nível de Gerenciamento de Resultados com significância menor que 0,1. O resultado da pesquisa não é suficiente para afirmar que houve algum tipo de alteração significativa no Gerenciamento de Resultados, mas pode indicar que houve melhora na qualidade da informação contábil.

Palavras-chave: gerenciamento de resultados, IFRS, *accruals* discricionários.

ABSTRACT

The goal of this study was to analyze the effect of the process of convergence to the standards of international accounting on Earnings Management levels in Brazilian listed companies that voluntarily disclosed the cash flow statement since 2005. The study analyzed 24 listed companies sample from 2005 to 2012. The data were extracted from Economatica data base. Dechow et al. (2012) model was used to earnings management. The results' interpretation indicates a slight change in earnings management level with a $<0,1$ significance. These results aren't enough to say that this change was statistically significant, but indicate that the quality of the accounting information has increased.

Keywords: earnings management, IFRS, discretionary accruals.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Estatísticas Descritivas	20
Tabela 2 - Estatísticas das Amostras Pareadas	20
Tabela 3 - Teste t para amostras pareadas	21
Tabela 4 - Correlação de Amostras Pareadas	222

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Pesquisas recentes sobre Gerenciamento de Resultados	17
---	----

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 REFERENCIAL TEÓRICO	14
3 METODOLOGIA.....	17
4 RESULTADOS	20
5 CONCLUSÃO.....	22
REFERÊNCIAS	23

1 INTRODUÇÃO

O gerenciamento de resultados é um importante tema de estudo na área das ciências contábeis, pois essa prática sugere alterações na informação contábil. Essas manipulações podem ir de encontro a uma das principais funções da contabilidade que é a de auxiliar os usuários no processo decisório (Silva, 2018).

Os *accruals*, que geralmente são utilizados como *proxy* do gerenciamento de resultados, são o resultado do descasamento entre o regime de competência e o fluxo de caixa (Sloan, 1996). Porém, apesar de uma parte desses *accruals* surgir de maneira natural na tentativa de manter o equilíbrio das contas da empresa, outra parte (que diz respeito ao gerenciamento) surge de maneira discricionária.

A contabilidade brasileira sempre esteve muito ligada às questões fiscais e só foi ganhar mais independência a partir da aprovação da Lei n° 11.638/07, que alterou a notória Lei das S.A. (n° 6.404/76). Mesmo assim ainda levou um certo tempo para colocar em prática as alterações trazidas pela legislação e pode-se afirmar que isso foi ocorrer apenas em 2010 que foi o fim do prazo de transição dado pela CVM.

A partir daí as normas foram traduzidas ou adaptadas para o português por meio dos pronunciamentos do CPC. Com isso é facultada aos gestores certa discricionariedade, afinal os eventos que tem efeito contábil são passíveis de julgamento subjetivo.

Essa nova legislação trouxe uma novidade para os gestores das companhias brasileiras. Isso porque em nada ela afetou a contabilidade fiscal que continuou existindo de maneira paralela.

Isso acontece porque a contabilidade fiscal já tem regras muito bem definidas, que não podem ser questionadas. Mas a contabilidade defendida pelo IASB preza principalmente pelo conceito da Primazia da Essência Sobre a Forma (Gelbcke, 2018).

Dessa forma os gestores e os responsáveis por elaborar as demonstrações têm possibilidade de interpretar os princípios contábeis, desde que respeitem determinados limites. Tendo em vista que as chamadas “normas internacionais” não são exatamente uma norma, uma regra, mas sim um conjunto básico de princípios a serem seguidos na elaboração dos Pronunciamentos e das Normas propriamente ditas (Gelbcke, 2018).

É preciso que fique claro que o Gerenciamento de Resultados não é fraude (Martinez, 2001). Esse comportamento ocorre quando as normas dão certo respiro e isso ocorre principalmente quando essas normas são baseadas mais em princípios gerais que em padrões,

como é o caso das IFRS. Afinal essa é uma das diretrizes do IASB, mas não é algo natural no Brasil que costuma ser muito legalista (Niyama, 2021).

Várias pesquisas se debruçaram em tentar quantificar o gerenciamento de resultados para encontrar os mais diversos fatores que pudessem explicar esse comportamento. Neste trabalho procura-se entender, qual o efeito da convergência para as normas internacionais no Gerenciamento de Resultados das companhias brasileiras?

Dessa maneira, o objetivo desse trabalho é avaliar o comportamento do gerenciamento de resultados com a convergência para as IFRS pelas empresas brasileiras de capital aberto. Foi analisado como *proxy* do GR o nível de *Accruals* discricionários das empresas brasileiras de capital aberto que voluntariamente publicaram a DFC a partir de 2005.

Nessa pesquisa, diferente de outras da mesma linha, não foi estimado o fluxo de caixa para apuração dos *accruals* e foram apenas utilizadas empresas que já publicavam a DFC. Afinal, a partir da Deliberação da CVM nº 488/2005 as companhias poderiam substituir a Demonstração de Origem e Aplicação de Recursos pela Demonstração de Fluxos de Caixa. Isso pode aumentar a acurácia do trabalho.

É interessante estudar o Gerenciamento de resultado pois mesmo os *accruals* não sendo ilegais eles são uma forma de manipulação. Isso quer dizer que eles podem ter o efeito de prejudicar o entendimento do usuário acerca da real situação da empresa. Desvirtuando o objetivo primordial das ciências contábeis de fornecer informação útil para tomada de decisões.

Esse trabalho é composto por 5 seções. Seguindo esta introdução o leitor encontrará uma revisão de literatura sobre o tema, descrição da amostra e metodologia utilizadas, os resultados e por último a conclusão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O termo gerenciamento de resultados (tradução de *earnings management*) é utilizado para se referir a uma prática adotada por gestores para fazer alterações nos resultados contábeis de maneira artificial de acordo com determinadas motivações (Martinez, 2001).

Existem várias formas de fazer essa manipulação, mas geralmente ela ocorre por meio das contas do ativo diferido, o ativo intangível e o ativo imobilizado (Coutinho, 2013). O trabalho de Dechow (1996) obteve resultados que mostram uma tendência de manipulação com interesses por parte do gestor de mostrar uma realidade melhor para investidores e credores.

Nardi e Nakao (2009) deixam claro que ao fazer escolhas quanto ao que será divulgado o gestor pode alterar a qualidade das informações. Entretanto isso ocorre, pois, a norma permite que seja exercida essa discricionariedade. Logo entende-se que o gerenciamento de resultados ocorre de acordo com princípios e normas contábeis (Matsumoto & Parreira, 2007).

É claro que isso não é consenso, para autores como Santos e Grateron (2003) nenhuma prática que tente manipular as demonstrações é ética e todas devem ser consideradas fraude. Porém a maioria dos estudiosos, incluindo Martinez (2001), consideram que por ocorrer dentro dos limites de discricionariedade permitidos pela legislação a prática de gerenciamento de resultados é sim legítima.

Goncharov e Zimmermann (2006) destacam que de acordo com o padrão contábil adotado diferentes níveis de discricionariedade são permitidos e que em regimes mais brandos é esperado maior nível de gerenciamento dos resultados.

Porém outros autores como é o caso de Barth, Landsman e Lang (2008) encontraram resultados que indicam redução do nível de gerenciamento após adoção de padrões internacionais e conseqüente melhoria na qualidade da informação dos relatórios. Porém eles não deixam claro qual motivo dessa melhoria e destacam que esse resultado pode não ser aplicável a qualquer ambiente.

Em 2005, os 15 países da União Europeia decidiram adotar os padrões internacionais em seu mercado de capitais. Processo que ocorreu em apenas uma etapa. A partir daí outros mercados do mundo tinham um incentivo maior para usar essas normas em suas demonstrações (Gelbcke, dos Santos, Iudícibus & Martins, 2018).

Em relação a esse processo de implementação da IFRS no Brasil é importante ressaltar que ele ocorreu de maneira muito particular, em duas etapas que se iniciaram em 2008 e foram findar apenas em 2010. E com completa aplicação da Lei nº 11.638/07 e Lei nº 11.941/09. Sendo que esse processo foi realizado com objetivo de melhorar a qualidade das informações fornecidas (Silva, 2013).

A partir do momento que o Brasil passa a convergir para uma contabilidade baseada nas normas internacionais é esperada uma mudança na prática dos profissionais. Isso porque passa a ser privilegiada a essência sobre a forma, o que significa que devem ser seguidos princípios, mas não existem regras muito específicas para todos os assuntos. E é isso que cria margem para interpretações e julgamentos (Antunes, Saiki & Grecco, 2010).

Beeaver (2002) destaca que os gestores podem melhorar ou modificar a qualidade das declarações contábeis ao aplicar comportamentos discricionários. Porém a expectativa é sempre de melhora. Entretanto, apesar de concordar que a melhora da qualidade da informação é um

dos principais objetivos da IFRS Ball, Kothari e Robin (2000) chamam atenção para o fato de que os padrões contábeis no geral proporcionam uma margem de escolha para os gestores e que essa melhora só ocorreria se houvesse suficiente incentivo econômico, possibilidade explorada no trabalho de Brüggemann, Hitz e Sellhorn (2012) que discutiram justamente as consequências econômicas da obrigatoriedade da IFRS na União Europeia, separando-as em intencionais ou não.

Por outro lado, não é consenso que as normas aumentam a discricionariedade e autores como Santos e Grateron (2003) acreditavam que a harmonização contábil iria contribuir na redução das práticas de manipulação uma vez que reduz as alternativas de escolha entre princípios e práticas, para ele esses princípios estavam muito claros.

Porém alguns estudos mais recentes já refutaram essa ideia, mostrando que a obrigatoriedade da IFRS ou não tem nenhum impacto significativo (Atwood et al., 2011) ou tiveram impacto negativo, apresentando mais manipulações (Ahmed et al., 2013; Callao & Jarne, 2010). Sendo que Ahmed et al (2013) estudaram a consequência da adoção de IFRS na União Europeia em relação ao gerenciamento de resultados. Já Callao e Jarne (2010) estudavam em sua pesquisa o efeito da adoção das IFRS na qualidade da informação em uma amostra mais abrangente que incluía também países da América e da Ásia.

Muitos autores se preocuparam em desenvolver um método para estimar o gerenciamento de resultados e desenvolveram modelos bastante difundidos, desde os mais simples até os mais complexos. O mais comum é utilizar os *Accruals* discricionários como *Proxy* do GR. Acontece que nem todo *Accrual* é resultado de uma escolha do gestor (Young, 1999). Por isso os *accruals* são divididos em discricionários e não-discricionários.

Os *accruals* não discricionários refletem condições do próprio negócio, sem julgamento e por isso não podem integrar o montante considerado Gerenciamento de Resultado. Enquanto os discricionários, esses sim, refletem as ações de escolhas da administração e se encaixam na definição de GR (Oliveira, 2017).

No quadro 1 encontra-se um compilado de pesquisas recentes que tratam de Gerenciamento de Resultados.

Como base neste levantamento da literatura, a pesquisa visa testar as seguintes hipóteses:

H1: o gerenciamento de resultados é diferente antes e durante a convergência;

H2: o gerenciamento de resultados é diferente antes e após a convergência;

H3: o gerenciamento de resultados é diferente durante e após a convergência.

Quadro 1 – Pesquisas Recentes sobre Gerenciamento de Resultados

Autores	Período analisado	Objetivo	Resultados
Marçal (2021)	2013-2018	Analisar se o lucro é medida confiável para investidores, considerando o GR	Os resultados economicos originais (sem considerar o efeito do GR) são mais preditivos
Prata e Flach (2020)	2010-2015	Analisar como a adoção das IFRS impactou o GR nas companhias com diferentes níveis de governança corporativa	Presença de comite adiministrativo independente tem menores níveis de GR, graças às IFRS. Níveis mais altos de governança corporativa não significam menor GR.
Fiirst et al. (2020)	2013-2014	Analisar se houve mudança no comportamento de GR nas empresas nos anos anteriores ao pedido de recuperação judicial	Mostrou-se que até tres ou quatro anos antes do pedido de recuperação judicial as empresas tendem a camuflar as dificuldades com GR, utilizando essa prática com mais intensidade.
Silva e Lamonier (2020)	2010-2018	Verificar motivos para prática de Income Smoothing em empresas brasileiras	Constatou-se que tamanho e setor de atuação da empresa; níveis de concentração de propriedade; o fato de estar segmentada no Novo Mercado da B3; a contratação de uma das big four e o fato de ter ações listadas na bolsa de Nova York interferem no quanto essa prática é usada.
Schuster e Klann (2019)	2011-2015	Investigar relação entre investimentos divulgados em RSC (Responsabilidade Social Corporativa)e as práticas de GR	Empresas com maiores RSC tem maiores níveis de GR para aumentar lucros e menos GR para diminuir lucros.
Dani et al. (2017)	2011-2015	Analisar se a constituição de provisões está sendo usada para GR	As provisões para garantias e benefícios a empregados estão relacionadas a GR, enquanto as provisões de riscos fiscais não podem ser justificadas dessa maneira
Martins et al. (2016)	2010-2014	Avaliar se a prática de GR prejudica a acurácia das previsões de analistas	Os resultados mostraram maior tendencia de os gestores fazerem GR quando estão próximos dos valores previstos pelos analistas.
Braga (2016)	2005-2014	Explorar os efeitos da adoção obrigatória das IFRSS sobre a qualidade da informação.	O estudo associou melhora mais significativa na qualidade das informações relacionada à incentivos econômicos do que a padrões contábeis.
Rezende e Nakao (2012)	1999-2007	Verificar se incentivos economicos ligados a tributação afetam o GR	A busca por economia tributária afetou o nível de GR.
Silva e Fonseca (2015)	2001-2012	Analisar o efeito da convergência às normas internacionais sobre o nível de GR em empresas brasileiras e portuguesas	Os resultados não foram significativos para obter uma conclusão sobre o efeito das normas internacionais sobre o GR.

FONTE: Próprio autor.

3 PROCEDIMENTOS DA PESQUISA

Para esta pesquisa foram consideradas empresas de capital aberto listadas na B3 – Brasil, Bolsa, Balcão. Foram excluídas da amostra empresas financeiras e as que tem como sua

atividade principal a participação em outras sociedades (holding).

Além disso, a apresentação da Demonstração de Fluxo de Caixa só passou a ser obrigatória a partir de 2007 com a lei nº 11.638/07. Como esse estudo não faz estimativa do fluxo de caixa operacional, como é relativamente comum em estudos dessa área, só foi possível utilizar empresas que já faziam essa divulgação voluntariamente desde 2005, que a partir da Deliberação da CVM nº 488/2005 poderia substituir a Demonstração de Origem e Aplicação de Recursos. As demais companhias foram excluídas desse estudo, bem como aquelas que apresentaram receita igual a zero ou passaram por reestruturação no período analisado.

Assim, a amostra final contou com 24 empresas. Os dados para apuração do gerenciamento de resultado por meio dos *accruals* discricionários foram extraídos do Banco de dados da Economática, para os períodos entre 2005 e 2012.

Como abordado por Martinez (2008) os *accruals* surgem da diferença temporal entre o regime de caixa e o regime de competência. Então o resultado contábil pode ser decomposto da seguinte maneira:

$$(1) \quad \text{FCO} + \text{Accruals} = \text{Resultado Contábil}$$

Essa formula nos diz que os resultados de maior “qualidade” são aqueles que estão mais próximos do real fluxo de caixa (Prata, & Flasch, 2021).

Porém, é reconhecido que nem todo o montante de *accrual* encontrado por essa formula significa que existe manipulação dos resultados (Young, 1999) e por isso os chamados *Accruals* totais são decompostos da seguinte maneira:

$$(2) \quad \text{Accruals totais} = \text{discricionários} + \text{não discricionários}$$

Para encontrar o montante dos *accruals* discricionários os pesquisadores desenvolveram vários modelos estimativos. Neste trabalho foi utilizado o modelo de Dechow, Hutton, Kim e Sloan (2012):

$$(3) \quad TA_{it} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta \text{Receitas}_{it} - \Delta \text{CR}_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{\text{Imob}_{it}}{A_{it-1}} \right) + TA_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Onde:

TA_{it} = *accruals totais da empresa i no período t*

$A_{it} - 1$ = *ativo total da empresa i no período t*

$\Delta Receitas_{it}$ = variação das receitas líquidas da empresa i entre $t - 1$ e t
 ΔCR_{it} = variação do contas a receber da empresa i entre $t - 1$ e t
 $Imob_{it}$ = ativo imobilizado bruto da empresa i em t
 $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = coeficientes da regressão
 ε_{it} = erro da regressão da empresa i no período t

Por meio desta equação 3 pode-se calcular os *accruals* discricionários, que são dados pelo erro (resíduo) da regressão linear. Sendo que todos os valores da equação 3 são ponderados pelo ativo total.

Para análise de como a convergência para as IFRS no Brasil se relacionaram com o gerenciamento de resultados, primeiramente foi feito o cálculo dos *accruals* totais com base na diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional, conforme demonstrado na equação 1.

Tendo isso em mãos foi necessário fazer uma organização dos dados necessários para aplicar a regressão. Isso porque a partir de 2010 houve uma mudança no plano de contas da plataforma que enviava os dados para a CVM. Essa mudança impactou a nomenclatura das contas de curto e longo prazo de Créditos Operacionais, que passaram a se chamar Contas a Receber.

Outra alteração foi na conta de Intangível e Ágio, que a partir de 2010 justamente pela convergência as normas internacionais foi separada em duas contas e algumas empresas passaram a apresentar saldos na conta de Ágio separada do Intangível. Porém algumas empresas não fizeram essa transição para o novo plano de contas e isso fez com que fosse impossível identificar qual parte do intangível estaria contabilizado na conta de Ágio e vice-versa, por isso as duas contas foram somadas, sendo consideradas de maneira semelhante ao que era usado antes.

Inclusive é interessante observar que algumas empresas da amostra não possuem ativo imobilizado ou intangível, pois isso depende do modelo de negócio da companhia, mas esse fato não impede a aplicação do modelo que está sendo utilizado para apuração dos *accruals* discricionários.

Pela regressão linear da equação 3 obteve-se o valor estimado para os *accruals* discricionários, dados pelo erro da regressão para cada empresa desde o ano de 2006 até 2012.

Para analisar resultados obtidos para os *accruals* discricionários foi utilizado o módulo desses valores e então feita a média anual destes *accruals* para: o período anterior à convergência (2006 e 2007), período de transição (2008, 2009) e o período posterior (2011 e 2012). Sendo que foi desconsiderado o ano de 2010 nesse estudo, pelo fato de que este foi o

primeiro ano de aplicação plena e obrigatória, então nesse momento não se espera uma implementação perfeita em um país acostumado com o sistema *code law* como o Brasil (Santos, Ponte e Mapurunga, 2014).

Foi utilizado o teste t para amostras pareadas para testar a diferença dos *accruals* discricionários (*proxy* para gerenciamento de resultados) médio anual do período anterior, de transição e posteriores à convergência para as IFRS.

4 RESULTADOS

A tabela 1 contém as estatísticas descritivas dos dados da pesquisa, antes da ponderação pelo tivo total. É possível observar que para todas as variáveis o intervalo entre os valores mínimos e máximos é expressivo. Bem como o desvio padrão. Isso acontece porque o tamanho das empresas da amostra tem uma variação muito grande entre si, indo de ativos avaliados em alguns milhões até empresas com ativo superior a 500 bilhões.

O mesmo se aplica aos fluxos de caixa operacionais que tendem a ser proporcionais ao tamanho da empresa. Mas nesse caso a variação é até maior porque algumas empresas apresentaram fluxos negativos em algum momento.

Tabela 1 - Estatísticas Descritivas

Variável	Nº observações	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Assimetria	Curtose
FCO	192	-648.583	55.775.744	1.849.542	7.068.553	5,416	30,565
LL	192	-2.506.923	4.271.685	355.931	631.109	1,613	10,327
TA	192	-9.225.177	6.763.501	-131.844	1.129.157	-2,186	29,956

FONTE: Próprio autor.

Na Tabela 2 são apresentadas as médias dos *Accruals* Discricionários e os pares que foram analisados. É interessante observar que esses valores apresentam diferenças sendo que a menor média de *Accrual* discricionário foi no período depois da convergência (2011 e 2012). Enquanto o período que apresentou maior valor para a média dos *Accruals* foi o período de transição (2008-2009).

Tabela 2 - Estatísticas das Amostras Pareadas

		Média D.A.	N	Desvio Padrão	Erro Padrão Médio
1º par	Antes (2006 e 2007)	0,092428	24	0,0830261	0,0169476
	Transição (2008-2009)	0,096701	24	0,0556122	0,0113518
2º par	Antes (2006 e 2007)	0,092428	24	0,0830261	0,0169476
	Depois (2011 e 2012)	0,060966	24	0,0490588	0,0490588

3º par	Transição (2008-2009)	0,096701	24	0,0556122	0,0113518
	Depois (2011 e 2012)	0,060966	24	0,0490588	0,0490588

FONTE: Próprio autor.

Outra importante observação em relação à tabela 2 é que o desvio padrão dos *Accruals* Discricionários durante a transição e depois teve uma grande queda em relação ao desvio padrão dos mesmos dados antes do início do processo de convergência. Comparando os dados de antes e depois da convergência é observada uma diminuição de 0,0339673 no desvio padrão, o que representa uma diminuição percentual de aproximadamente 40%. Em relação aos dados de antes e durante a transição a queda está em torno de 33%, que também é um valor considerável. Com isso conclui-se que durante a transição e depois o comportamento das empresas em relação ao gerenciamento de resultados estava mais homogêneo entre si.

Já na tabela 3 estão os resultados obtidos pelo teste t para amostras pareadas. Na primeira coluna, observa-se que a diferença entre as médias antes e durante a transição é negativa. Isso acontece porque já foi aplicado o módulo antes de se fazer essa média e o valor da média de *accrual* discricionário durante o período de transição aumentou em relação ao que era antes da convergência.

Tabela 3 - Teste t para amostras pareadas

		Média	Desvio Padrão	Erro Padrão Médio	t	N	Significância
1º par	Antes - Transição	-0,0042720	0,0730166	0,0149045	-0,287	23	0,777
2º par	Antes - Depois	0,0314628	0,0624001	0,0127374	2,470	23	0,021
3º par	Transição - Depois	0,0357357	0,0572905	0,0116944	3,056	23	0,006

FONTE: Próprio autor.

Em relação às hipóteses, os resultados apresentados indicam:

H1, H2: rejeitadas com significância acima de 10% o que indica que os valores não são suficientemente diferentes para qualquer afirmação;

H3: rejeitada com significância entre 5%-10% o que indica alguma diferença entre os valores, mas não suficiente para serem conclusivos.

Também foi aplicado um teste de correlação, que obteve os resultados mostrados na tabela 4. Esses resultados apresentam correlação positiva e moderada, sempre significativa. Isso quer dizer que a informação dos *Accruals* se associa entre um período e outro de maneira positiva. Ou seja, é muito provável que empresas que praticavam o gerenciamento de resultados antes continuariam com essa prática mesmo com a adoção das normas internacionais. Sendo essa correlação mais forte e significativa no par que compara os períodos antes e depois da convergência.

Tabela 4 - Correlação de Amostras Pareadas

		N	Correlação	Significância
1º par	Antes - Transição	24	0,504	0,012
2º par	Antes - Depois	24	0,664	0,000
3º par	Transição - Depois	24	0,406	0,049

FONTE: Próprio autor.

Apesar de os valores das médias serem diferentes, a análise estatística indica que essa diferença não é conclusiva. O indício de que a convergência para normas internacionais tenha alterado o comportamento dos *accruals* discricionários é leve, pois a significância está entre 0,05 e 0,1 e não permite que se faça afirmações precisas.

Entretanto, ao observar o resultado do teste t do 3º par de amostras (período de transição e posterior) observa-se que este par tem um valor de significância bem menor que os outros dois pares (tabela 3) e se distancia bastante dos outros valores. Esse valor de significância tão inferior mostra que entre os pares analisados esse é o de maior confiança para fazer se analisar. Sendo que este par apresenta uma queda no nível de gerenciamento de resultados.

Unindo isso com o fato de os outros dois pares apresentarem uma significância bem menor, esse é um indício de que houve sim alteração nas médias de *accruals* discricionários em relação ao nível em que estava antes do início da convergência. Porém de maneira que diminuiu o nível de gerenciamento de resultados depois da completa adoção das IFRS. O que fica ainda mais relevante se for levado em consideração o fato de as empresas estarem apresentando um comportamento um pouco mais semelhante entre si depois dessa completa implementação.

5 CONCLUSÃO

Este trabalho se empenhou em estudar as possíveis variações do Gerenciamento de Resultados pelo efeito da convergência para as normas internacionais. Estudando seus níveis antes, durante e depois desse processo. Para isso foram estimados os *Accruals* Discricionários, que servem como *proxy* do gerenciamento de resultados.

Em termos absolutos, o gerenciamento de resultados sofreu alterações no período de transição para as normas internacionais e também depois dessa completa adoção. Entretanto, pelas análises estatísticas feitas nesse estudo não foram encontradas evidências suficientes para concluir que tenha ocorrido alguma alteração decisiva nesse gerenciamento. Os vestígios encontrados nesse sentido não permitem afirmar de maneira definitiva que exista uma diferença nos níveis de GR depois da convergência ou no período de transição.

Porém, a distribuição mais homogênea do gerenciamento de resultado entre as empresas da amostra pode indicar melhora na qualidade da informação contábil após a adoção dos padrões internacionais.

Cabe ressaltar que esse estudo não fez estimativa dos fluxos de caixa e se limitou a estudar as empresas que já disponibilizavam essa demonstração antes de 2008. Por isso o tamanho da amostra foi pequeno. Outra limitação desse tipo de estudo são os modelos de mensuração dos *accruals*, que são apenas estimativas e podem apresentar distorções.

Seria interessante realizar estudos semelhantes que tenham uma amostra maior. Outra sugestão seria comparar os resultados obtidos no Brasil com outros países, ou seja, analisar se a convergência para as IFRS teve resultados semelhantes em países diferentes.

REFERÊNCIAS

- Ahmed, A., Neel, M., & Wang, D. (2013). Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1344-1372. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2012.01193.x>
- Antunes, M. T. P., Saiki, T. G., & Grecco, M. C. P. (2010). Reconhecimento de ativos intangíveis em situação de business combinations face ao alinhamento da contabilidade brasileira às IFRS. *Anais Do Congresso Brasileiro De Custos - ABC*. <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/642>
- Atwood, T., Drake, M., Myers, J., & Myers, L. (2011). Do earnings reported under IFRS tell us more about future earnings and cash flows?. *Journal Of Accounting And Public Policy*, 30(2), 103-121. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2010.10.001>
- Ball, R., Kothari, S.P., & Robin, A. (2000). Corrigendum to “The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings”. *Journal of Accounting and Economics*, 30(2), 241-241
- Barth, M.E., Landsman, W.R. & Lang, M.H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467–498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Beaver, W. H. (2002). Perspectives on recent capital market research. *The Accounting Review*, 77(2), 453–474. <http://www.jstor.org/stable/3068906>
- Braga, J. (2016, 27 a 29 de julho). Efeitos da adoção das IFRS sobre a qualidade das

demonstrações financeiras: A relevância dos fatores institucionais. *XVI Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*. USP.

- Brüggemann, U., Hitz, J-M., & Sellhorn, T. (2012, June 20). Intended and unintended consequences of mandatory IFRS adoption: A review of extant evidence and suggestions for future research. *European Accounting Review*, Vol. 22(1), 1-37. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1684036>
- Callao, S., & Jarne, J. I. (2010): Have IFRS affected earnings management in the European union?. *Accounting in Europe*, 7(2), 159-189
- Coutinho, L. (2013, 25 e 26 de julho). Análise das determinantes que afetam a qualidade da informação contábil decorrente da harmonização aos padrões internacionais de contabilidade: Uma investigação por meio do gerenciamento dos resultados contábeis. *10º Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*. USP.
- Chtourou, S., Bédard, J., & Courteau, L. (2001, April 21). Corporate governance and earnings management. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.275053>
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x>
- Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H., & Sloan, R. G. (2012). Detecting earnings management: A new approach. *Journal of accounting research*, 50(2), 275-334.
- Dani, A., Filho, L., Santos, C. dos., & Klann, R. (2017). Utilização de provisões para a prática de gerenciamento de resultados em empresas brasileiras. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 5(3), 37-56. <https://doi.org/10.18405/recfin20170303>
- Fiirst, C., Pamplona, E., Bambino, A., & Klann, R. (2020). Gerenciamento de resultados em empresas brasileiras nos anos antecedentes ao pedido de recuperação judicial ou falência. *Desafio Online*, 8(1), 1-26
- Gelbcke, E.R., Santos, A. dos., Ildícibus, S. de., & Martins, E. (2018). *Manual de Contabilidade Societária*, (3ª edição). Grupo GEN. <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788597016161>
- Goncharov, I., & Zimmermann, J. (2006, December). Do accounting standards influence the level of earnings management? Evidence from Germany. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.386521>

- Lamounier, W. M., & Silva, R. C. (2020, 29 a 31 de julho). Determinantes da prática de “Income Smoothing” em Cias Abertas: Uma análise de empresas brasileiras. *XX USP International Conference in Accounting*. USP.
- Martinez, A.L. (2001). *Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras* [Tese de Doutorado em Contabilidade e Controladoria. Universidade de São Paulo – USP]. Biblioteca Digital de Teses e Dissertações da USP. <https://doi.org/10.11606/T.12.2002.tde-14052002-110538>
- Martinez, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: Estimando os *accruals* discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7-17. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772008000100002>
- Martins, V., Paulo, E., & Monte, P. (2016). O gerenciamento de resultados contábeis exerce influência na acurácia da previsão de analistas no Brasil?. *Revista Universo Contábil*, 12(3), 73-90. <https://doi.org/10.4270/ruc.2016322>
- Matsumoto, A. S., & Parreira, E. M. (2009). Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e consequências. *Journal of Accounting, Management and Governance*, 10(1), 141–157. <https://www.revistacgg.org/contabil/article/view/151>
- Nardi, P. & Nakao, S. (2009). Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), 77-100.
- Niyama, J. K. (2021). *Teoria da Contabilidade*, (4ª edição). Grupo GEN
- Oliveira, A. (2017). *Influência dos vieses de excesso de confiança e otimismo sobre gerenciamento de resultados em companhias listadas na BM&FBOVESPA* [Dissertação de mestrado da Universidade Federal do Paraná]. Acervo Digital da UFPR. <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/47755>
- Prata, B., & Flach, L. (2021). Gerenciamento de resultados e governança corporativa: uma análise a partir da adoção das IFRS no Brasil. *Revista Ambiente Contábil - Universidade Federal Do Rio Grande Do Norte - ISSN 2176-9036*, 13(2), 41-62. <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2021v13n2id20193>
- Quintella Junior, O., & Coelho, C. (2021). Um estudo sobre os fatores determinantes da estrutura de capital das empresas brasileiras: Uma análise de regressão quantílica. *Revista Ambiente Contábil - Universidade Federal Do Rio Grande Do Norte - ISSN 2176-9036*, 13(1), 54-71.

9036.2021v13n1id19701

- Rezende, G., & Nakao, S. (2012). Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. *Revista Universo Contábil*, 8(1), 06-21. <https://doi.org/10.4270/ruc.2012101>
- Santos, A., & Grateron, I. (2003). Contabilidade criativa e responsabilidade dos auditores. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(32), 07-22. <https://doi.org/10.1590/s1519-70772003000200001>
- Santos, E., Ponte, V., & Mapurunga, P. (2014). *Adoção Obrigatória do IFRS no Brasil (2010): Índice de Conformidade das Empresas com a Divulgação Requerida e Alguns Fatores Explicativos*. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65), 161-176. doi: 10.1590/s1519-70772014000200006
- Silva, C. & Rodrigues, F. (2018). *Curso Prático de Contabilidade - Analítico e Didático*. 2nd ed. GRUPO GEN.
- Silva, R. da. (2013). *Adoção completa das IFRS no Brasil: Qualidade das demonstrações contábeis* [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo]. Biblioteca Digital de Teses e Dissertações da USP. <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-03062013-162758/pt-br.php>
- Silva, P. da., & Fonseca, M. (2015). Gerenciamento de resultados: Estudo empírico em empresas brasileiras e portuguesas antes e após a adição das IFRS. *BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 12(3), 193-209. <https://doi.org/10.4013/base.2015.123.03>
- Schuster, H., & klann, R. (2019). Responsabilidade social corporativa e gerenciamento de resultados por *accruals*. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 30(1), 01-26. <https://doi.org/10.22561/cvr.v30i1.4490>
- Tibúrcio, S.C. A., & Fernandes, R. F. (2018). *Curso prático de contabilidade - Analítico e didático*, (2ª edição). Grupo GEN. <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788597017953>
- Young, S. (1999). Systematic measurement error in the estimation of discretionary *accruals*: An evaluation of alternative modelling procedures. *Journal of Business Finance & Accounting*, 26, 833-862. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00277>