

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE**

Matheus Schmitt

**INFLUÊNCIA DAS PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES
NA SUA VIZAÇÃO DE RESULTADOS: UMA ANÁLISE EM
EMPRESAS BRASILEIRAS**

Florianópolis
2019

Matheus Schmitt

**INFLUÊNCIA DAS PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES
NA SUAUIZAIÇÃO DE RESULTADOS: UMA ANÁLISE EM
EMPRESAS BRASILEIRAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Contabilidade.

Orientador: Prof. Alex Mussoi Ribeiro, Dr.

Florianópolis
2019

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Schmitt, Matheus
Influence of provisions and contingent
liabilities on the income smoothing : An analysis
in brazilian companies / Matheus Schmitt ;
orientador, Alex Mussoi Ribeiro, 2019.
132 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de
Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de
Pós-Graduação em Contabilidade, Florianópolis, 2019.

Inclui referências.

1. Contabilidade. 2. Suavização de Resultados. 3.
Provisões e Passivos Contingentes. 4. Accruals
Discricionários. I. Ribeiro, Alex Mussoi. II.
Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de
Pós-Graduação em Contabilidade. III. Título.

Matheus Schmitt

**INFLUÊNCIA DAS PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES
NA SUAUIZACÃO DE RESULTADOS: UMA ANÁLISE EM
EMPRESAS BRASILEIRAS**

Esta Dissertação foi julgada adequada para a obtenção do Título de **Mestre em Contabilidade**, e aprovada em sua forma final Pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina.

Florianópolis, 27 de maio de 2019.

Prof^a. Ilse Maria Beuren, Dr^a.
Coordenadora do PPGC

Banca Examinadora:

Presidente (Orientador): Prof. Alex Mussoi Ribeiro, Dr.
Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC)
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Membro (Interno): Prof. José Alonso Borba, Dr.
Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC)
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Membro (Interno): Prof^a. Suliani Rover, Dr^a.
Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC)
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Membro (Externo): Prof. Carlos Henrique Silva do Carmo, Dr.
Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (PPGCC)
Universidade Federal de Goiás (UFG)

Florianópolis, 2019

Aos meus familiares, em especial aos meus pais, Jucemar e Nivaldo (*in memoriam*), pelas oportunidades, exemplos de trajetória, carinho e amor!

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por iluminar e guiar meus passos. À Ele sou muito grato pelas oportunidades que tenho, pelo dom da vida e pela saúde.

Agradeço aos meus familiares, amigos e demais incentivadores. Em especial aos meus queridos pais e ao meu irmão. À minha mãe por ter segurado todas as pontas, pelo carinho e por ter nos ensinado os caminhos da determinação, justiça e fé. Ao meu pai, pelo exemplo de ser humano, honesto, amigo e engraçado. Pai, seus ensinamentos fazem parte da minha história e jamais serão esquecidos. Ao meu irmão, por todo companheirismo, amizade e pela referência que você é para mim, seja em aspectos técnicos ou humanos.

À Natália por todo apoio, companheirismo, amor e paciência nesse período do mestrado.

Agradeço ao Professor orientador Alex Mussoi Ribeiro, pelos ensinamentos compartilhados ao longo do mestrado, pelos trabalhos que executamos juntos, por todo apoio nesta dissertação e por todas as outras atividades que podemos desenvolver em conjunto.

Agradeço aos Professores José Alonso Borba, Suliani Rover e Carlos Henrique Silva do Carmo, pela atenção e todas as contribuições realizadas ao meu trabalho.

Não poderia deixar de agradecer aos colegas de turma do mestrado, pelo conhecimento compartilhado, desafios superados e por todos os demais momentos. Agradeço também aos colegas e professores do Núcleo de Estudos em Contabilidade e Controladoria – NECC. Agradeço em especial aos amigos que fiz ao longo do mestrado e realizei pesquisas em conjunto, destaco aqui: Allison, David, Ernando e Janaína.

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo apoio financeiro, aos professores e coordenadores do PPGC/UFSC, que são determinados e não medem esforços para elevar a qualidade do programa e dar condição para que esta e outras tantas pesquisas pudessem ser desenvolvidas.

Para encerrar, agradeço aos que de alguma forma contribuíram em minha formação, que me auxiliaram nesse período do mestrado e que facilitaram o caminho para realização deste sonho. Muito obrigado!

RESUMO

SCHMITT, Matheus. **Influência das provisões e passivos contingentes na suavização de resultados: uma análise em empresas brasileiras.** 2019. 132f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) - Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2019.

O objetivo da pesquisa é analisar a influência da contabilização de provisões e passivos contingentes nas práticas de suavização de resultados das empresas brasileiras de capital aberto. Para tanto selecionou-se as empresas do Novo Mercado da Brasil, Bolsa e Balcão (B3). A pesquisa é composta pelo período de análise entre os anos de 2012 e 2017 e utilizou-se a técnica estatística de dados em painel. A métrica de suavização de resultados da pesquisa foi a de Lang, Lins e Mafett (2012), na qual utiliza-se de modelos primários para extrair o resíduo das variáveis SMTH-I e SMTH-II, que representam as medidas de suavização de resultados intencionais, por parte dos gestores. Por meio da análise de conteúdo das notas explicativas mensurou-se a variável de interesse desta pesquisa, Prov_CT, que representa a proporção das contingências que são reconhecidas nas demonstrações contábeis frente ao total de contingências. Os resultados mostraram que as naturezas mais expressivas das provisões foi a tributária em 2012 e trabalhista nos outros exercícios analisados, que aproximadamente 32% das contingências evidenciadas pelas empresas são reconhecidas nas demonstrações contábeis e que 90% das empresas tiveram suas demonstrações financeiras auditadas pelas *Big Four*. Analisou-se ainda que a suavização de resultados não ocorre por meio da constituição e reversão de provisões. Como implicação prática para esse resultado, existe a possibilidade dos auditores independentes mitigar o oportunismo dos preparadores dos relatórios financeiros, outra possibilidade é que o reconhecimento de uma provisão depende do parecer do jurídico, o que dificulta o processo de manipulação das informações, pois não depende somente dos preparadores das demonstrações contábeis. No entanto, nota-se ainda que existem outras maneiras de suavizar os resultados.

Palavras-chave: Suavização de Resultados. Provisões e Passivos Contingentes. *Accruals* Discricionários.

ABSTRACT

SCHMITT, Matheus. **Influence of provisions and contingent liabilities on the income smoothing: An analysis in brazilian companies.** 2019. 132f. Thesis (Master of Science in Accounting) – Post-Graduation Program in Accounting from the Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2019.

The objective of the research is to analyze the influence of the accounting of provisions and contingent liabilities in the income smoothing practices of Brazilian publicly traded companies. For this purpose, the companies of the Novo Mercado of Brasil, Bolsa e Balcão (B3) were selected. The research is composed of the period of analysis between the years 2012 and 2017 and the statistical technique of panel data was used. The metrics for income smoothing of the research were Lang, Lins, and Mafett (2012), in which primary models are used to extract the residue from SMTH-I and SMTH-II variables, which represent the income smoothing measures of results intentional, on the part of the managers. By means of the content analysis of the explanatory notes, we measured the variable of interest of this research, Prov_CT, which represents the proportion of the contingencies that are recognized in the financial statements against the total contingencies. The results showed that the most expressive nature of the provisions was tax in 2012 and labor in the other years analyzed, that approximately 32% of the contingencies evidenced by the companies are recognized in the financial statements and that 90% of the companies had their financial statements audited by the Big Four. It was also analyzed that the income smoothing does not occur through the constitution and reversal of provisions. As a practical implication for this result, there is a possibility for independent auditors to mitigate the opportunism of financial reporting, another possibility is that recognition of a provision depends on the legal opinion, makes the information manipulation process more difficult, since it does not depends only on the preparers of the financial statements. However, it is noted that there are other ways to income smoothing.

Keywords: Income Smoothing. Provisions, Contingent Liabilities. Discretionary Accruals.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Classificações da Suavização de Resultados.....	46
Figura 2.	Classificações e Definições do CPC 25	50
Figura 3.	Critérios e Classificações de Provisões e Passivos Contingentes	52
Figura 4.	Empresas analisadas	63
Figura 5.	Quadro Notas Explicativas Empresa Natura Cosméticos S.A.....	64
Figura 6.	Proporção das contingências	76
Figura 7.	Nota Explicativa Lojas Renner S.A. – DFP 2015	79
Figura 8.	Natureza das Provisões	81
Figura 9.	Auditoria	83
Figura 10.	Contingências <i>On Balance x Off Balance</i>	84
Figura 11.	<i>Box-Plot</i> RESID-1 e RESID-2	89
Figura 13.	<i>Box-Plot</i> SUAV-1 e SUAV-2	101

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Estatística Descritiva	86
Tabela 2. Matriz de Correlação Variáveis da Pesquisa.....	92
Tabela 3. Regressão de Efeito Aleatório GLS – RESID-1	93
Tabela 4. Regressão de Efeito Aleatório GLS – RESID-2	97
Tabela 5. Regressão de Efeito Aleatório GLS – SUAV-1	103
Tabela 6. Regressão de Efeito Aleatório GLS – SUAV-2.....	105

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1. Volatilidade do lucro do SMTH-I	65
Equação 2. Volatilidade dos fluxos de caixa operacionais do SMTH-I.....	65
Equação 3. SMTH-I.....	66
Equação 4. SMTH-II	66
Equação 5. Suavização de resultados não discricionária	67
Equação 6. Análise quantitativa	69
Equação 7. Suavização com base no estudo de Chen, Hribar e Melessa (2018).....	71

LISTA DE SIGLAS

ANEEL	Agência Nacional de Energia Elétrica
B3	Brasil, Bolsa e Balcão
BACEN	Banco Central do Brasil
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DFPs	Demonstrações Financeiras Padronizadas
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IBrX- 100	Índice Brasil (100 ações mais líquidas da B3)
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
ROA	Retorno sobre os Ativos
SFAS	<i>Statement of Financial Accounting Standards</i>
SOX	Lei Sarbanes-Oxley

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	25
1.1	OBJETIVOS	29
1.1.1	Objetivo Geral.....	29
1.1.2	Objetivos Específicos	29
1.2	JUSTIFICATIVA	29
1.3	ESTRUTURA DA PESQUISA.....	31
2	REFERENCIAL TEÓRICO	33
2.1	GERENCIAMENTO DE RESULTADOS	33
2.1.1	Estudos sobre Gerenciamento de Resultados	37
2.1.2	Modelos Clássicos de Gerenciamento de Resultados	40
2.2	SUAVIZAÇÃO DE RESULTADOS.....	44
2.3	Provisões e Passivos Contingentes	48
2.3.1	Definições, Evidenciação e Contabilização.	48
2.3.2	Pesquisas sobre Provisões e Passivos Contingentes	55
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	61
3.1	Amostra da pesquisa e período temporal analisado	61
3.2	Coleta e tratamento dos dados	64
3.3	Variáveis	65
3.3.1	Variáveis Dependentes	65
3.3.2	Variáveis Independentes	68
3.4	Análise Suplementar	70
3.5	Procedimentos de Análise dos Dados.....	72
4	DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	75
4.1	Análise Descritiva Qualitativa.....	75
4.2	Análise Quantitativa	85
4.2.1	Estatística Descritiva	85
4.2.2	Suavização de Resultados.....	90
4.2.3	Análise Suplementar	100
4.3	Discussão dos Resultados	107
5	CONCLUSÃO.....	113
	REFERÊNCIAS	117

1 INTRODUÇÃO

Dentre as principais funções da contabilidade desde a sua origem, ressalta-se o controle. Assim, diante das demandas sociais, esta ciência desenvolveu-se para que pudesse acompanhar a evolução das transações e assegurar os registros patrimoniais e econômicos.

A associação entre contabilidade e economia permeia desde o início das primeiras operações mercantis. Quando as pessoas começaram a negociar mercadorias surgiram as escriturações, naquele tempo com registros em fichas de barro e em pedras, para controlar as transações, direitos e obrigações (Cameron & Neal, 2003). Ao longo dos anos ocorreram avanços na economia, desenvolvimento de negociações mais complexas e necessitou-se a implementação de regras para que a contabilidade pudesse acompanhar esses novos fluxos, capturar a posição das organizações em dado momento e atender demandas de seus usuários.

Ball (2006) enfatiza que a contabilidade é moldada por fatores econômicos e políticos. Neste sentido o movimento dos países de harmonizarem suas práticas e normas contábeis ao padrão utilizado no *International Financial Reporting Standards* (IFRS) é uma consequência da economia global e da crescente integração de mercados e políticas (Lourenço & Branco, 2015). No Brasil, a convergência dos procedimentos contábeis ao padrão internacional iniciou em 2008 e culminou na adoção plena a partir do ano de 2010.

Como consequências desta convergência dos procedimentos contábeis utilizados no Brasil, ressalta-se a ruptura do paradigma jurídico e tributário. Anteriormente à adoção do padrão internacional no Brasil, existia o predomínio jurídico sobre as práticas contábeis, com baixo espaço para interpretações divergentes e poucas discussões dos eventos econômicos (Carvalho & Salotti, 2012; Lopes, 2011). Sobretudo, destacava-se a predominância das legislações determinadas pelos órgãos de fiscalização como a Receita Federal ou as agências reguladoras setoriais como Banco Central do Brasil (BACEN) e a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL). Com a adoção do padrão internacional no país mudou-se a forma de reconhecer, mensurar e divulgar as informações financeiras, tendo em vista que o novo padrão é orientado por princípios, com predomínio de julgamento profissional sobre a forma com que os efeitos econômicos das transações afetam o patrimônio das empresas. Assim, o padrão internacional elevou a complexidade no reconhecimento, mensuração e divulgação da informação contábil e desta forma, proporcionou maior discricionariedade nas informações financeiras divulgadas ao mercado (Ribeiro, 2014).

Na literatura não existe um consenso nos argumentos relacionados à convergência de padrões contábeis. De um lado, analisa-se que publicações em IFRS reduzem custos na elaboração das demonstrações financeiras em grandes empresas e diminui gastos para comparar diferentes companhias de distintos países, regulações e mercados (Covrig, Defond & Hung, 2007); padrões contábeis distintos reduzem investimentos externos (Bradshaw, Bushee & Miller, 2004; Aggarwal, Klapper & Wysocki, 2005); e as demonstrações contábeis em um padrão internacional elevam a qualidade das divulgações e favorece a interpretação dos usuários externos da informação (Hail, Leuz & Wysocki, 2009).

De outro, argumenta-se que as características institucionais das empresas, gestores e contadores podem enviesar as demonstrações contábeis em um padrão mundial, que concede maior liberdade de julgamento na elaboração das demonstrações financeiras (Ball, 2006; Nobes, 2006). Desta forma Ahmed, Neel e Wang (2013) enfatizam que a liberdade de julgamento, tanto na evidenciação, quanto na contabilização, incentiva os gestores realizarem escolhas de acordo com os seus interesses. As distorções nos relatórios financeiros com intuito de obter benefícios contratuais são denominadas de gerenciamento de resultados e ocorre quando os gestores evidenciam determinadas informações e omitem outras para atingir determinado objetivo (Healy & Wahlen, 1999).

Ao analisar as pesquisas que tratam de gerenciamento de resultados, Martinez (2013) identificou a ascensão do número de pesquisas que contemplam o tema na última década. No meio das justificativas encontradas neste estudo, estão os escândalos empresariais e a crescente preocupação de reguladores e população sobre fraudes contábeis.

Quanto aos estudos de gerenciamento dos resultados, observa-se na literatura que o uso dessas práticas pode objetivar a apresentação de uma menor variabilidade nos resultados ou com intuito de evitar exposições de prejuízos (Dechow, Sloan & Sweeney, 1995; Martinez, 2001; Tukamoto, 2004). Complementarmente, os gestores possuem diversos incentivos para manipular a informação em benefício próprio. Isto inclui a possibilidade de utilizar da discricionariedade com objetivo de eficiência, oportunismo ou suavizar os resultados para indicar perspectivas futuras aos usuários externos (Aljifri, 2007).

Para Ronen e Sadan (1981) a suavização de resultados advém da discricionariedade da norma contábil com intuito de atingir um ou mais objetivos específicos. Assim, as práticas de suavização de resultados

fluem com a ideia de que quanto mais as empresas utilizam de *accruals* para gerenciar resultados, o lucro líquido será mais suave relativo aos fluxos de caixa (Leuz, Nanda, & Wysocki, 2003; Francis et al., 2005). Já Lang, Raedy e Wilson (2006); Barth, Landsman e Lang (2008), argumentam que a suavização de resultados é uma alternativa para os gestores criarem reservas positivas em bons momentos e usá-las para compensação de fluxos de caixas em períodos ruins ou de crise. A atuação dos gestores na suavização de resultados altera a percepção dos usuários externos, proporcionando menores oscilações no resultado contábil (Trueman & Titman, 1988). Em decorrência deste processo, o risco é diluído, permitindo custos de capital inferiores e maior valorização das ações das empresas. Para Scott (2015), maior variação no lucro líquido pode ocasionar violação de contratos, demissões de executivos e lucros menos persistentes.

Para suavizar resultados os gestores necessitam aumentar (diminuir) resultados em um período e diminuir (aumentar) em um período subsequente para tornar o lucro constante. Esta manipulação pode ser feita com maior facilidade em contas que são mensuradas com base em estimativas e que podem ser revertidas em períodos subsequentes sem implicar em republicação do relatório financeiro. Entre estas contas estão as estimativas com perdas em recebíveis, nos estoques ou outro instrumento financeiro; as perdas por *impairment* nos ativos imobilizados e nos intangíveis (exceto *Goodwill* em que as perdas não se revertem) e a constituição das provisões.

Dentro das contas listadas que apresentam a maior possibilidade de suavização dos resultados, destacam-se as provisões que podem ser manipuladas tanto no seu reconhecimento e reversão, quanto na sua mensuração. Para Costa (2013) as contingências são exemplos da existência de subjetividade no padrão internacional de contabilidade e constituem um dos aspectos mais relevantes para a prática do gerenciamento de resultados. As Provisões, segundo a norma IAS 37, são passivos que possuem uma incerteza relacionada com a sua mensuração ou *timing* de realização. A definição do tratamento contábil adotado a tais passivos vai depender, principalmente, da confiabilidade de sua mensuração e da probabilidade de ocorrer um desembolso futuro vinculado aos mesmos. Os passivos que dependem de probabilidade futura para serem realizados podem ser classificados conforme a IAS 37 em prováveis, possíveis ou remotos. As contingências que forem consideradas de desembolso remotas não precisam ser reconhecimentos ou evidenciados. Os passivos contingentes que forem classificados como desembolso possível devem ser apenas divulgados em notas explicativas

e os passivos que forem classificados como desembolso prováveis devem ser reconhecidos caso sua base de mensuração possa ser estimada com confiabilidade (caso contrário, devem ser apenas divulgados de forma similar aos possíveis).

No rol das possibilidades de suavização dos resultados que poder estar relacionadas com as provisões existem aquelas vinculadas ao reconhecimento e as vinculadas à mensuração. Ambos os aspectos no caso das provisões são passíveis de discricionariedade. Na manipulação por meio do reconhecimento, o gestor poderá inferir qual a classificação da probabilidade de desembolso e, com isto, definir se o passivo vai para dentro ou para fora do balanço (*off-balance sheet*). Na manipulação relacionada com a mensuração o gestor deverá definir o valor a ser contabilizado caso o item seja reconhecido. Este valor é construído com base em uma estimativa e pode ser complementado ou revertido no futuro sem a necessidade de republicação do relatório financeiro, ou seja, é uma mudança de estimativa.

Para Bauman (2003) os itens foram das demonstrações contábeis despertam a preocupação de credores, investidores e analistas financeiros. Tais práticas são mantidas pelas empresas com intuito de apresentar melhor situação de liquidez e baixos níveis de endividamento (Kangarluei, Motavasel & Sharifi, 2012). As contingências constituem um dos elementos patrimoniais mais expressivos no que tange o julgamento dos preparadores das demonstrações contábeis (Aharony & Dotan, 2004).

Ao analisar as notas explicativas das empresas brasileiras, constatou-se que o complexo sistema tributário do país facilita o gerenciamento de resultados por meio da constituição e reversão de provisões e passivos contingentes (Ribeiro, 2012). Já Sengupta e Wang (2011) criticam acerca das evidenciações contábeis, ao considerar que as informações divulgadas em notas explicativas não são utilizadas de maneira sistemática pelo mercado.

Para Barth, Beaver e Landsman (2001) a relevância da informação se faz presente na correlação que esta possui com o valor de mercado da empresa. Deste modo, torna-se relevante a compreensão da atuação dos gestores quanto à manipulação de resultados e a possível relação com a contabilização ou apenas evidenciação, das provisões e passivos contingentes. Assim, é possível estabelecer comparações e investigar se a discricionariedade da norma contábil é utilizada para aproximar as demonstrações financeiras da realidade econômica da empresa ou se a possibilidade de julgamento é utilizada pelos usuários internos no intuito de obter benefícios contratuais.

Deste modo, institui-se a seguinte pergunta direcionadora desta pesquisa: **Qual a influência da contabilização de provisões e passivos contingentes nas práticas de suavização de resultados das empresas brasileiras de capital aberto?**

1.1 OBJETIVOS

Para responder à pergunta de pesquisa, este estudo guia-se por objetivo geral e objetivos específicos.

1.1.1 Objetivo Geral

Este estudo tem como objetivo geral analisar a influência da contabilização de provisões e passivos contingentes nas práticas de suavização de resultados das empresas brasileiras de capital aberto.

1.1.2 Objetivos Específicos

Para alcançar o objetivo geral, propõem-se os seguintes objetivos específicos:

- a) Investigar a contabilização de provisões e a evidenciação de passivos contingentes; e
- b) Analisar o comportamento das medidas de suavização dos resultados ao longo do tempo.

1.2 JUSTIFICATIVA

Esta pesquisa justifica-se pela importância de se compreender a atuação dos preparadores dos relatórios financeiros e as possíveis ações na manipulação dos resultados e demais informações fornecidas ao mercado. Complementando, Chow e Harrison (2002) enfatizam que é fundamental para uma pesquisa a sua utilidade prática. Os autores reforçam que um estudo relevante contempla um problema real da sociedade ou organizações. Desta forma, como contribuição prática desta pesquisa, espera-se contribuir com os credores, investidores e reguladores, uma vez que a manipulação de informações contábeis pode adulterar a realidade econômica das empresas e distorcer as análises dos relatórios financeiros e prejudicar na tomada de decisões.

Por um lado, existe um padrão internacional de contabilidade, norteado por princípios, e com predomínio do julgamento profissional sobre o efeito econômico das transações no patrimônio das empresas (Ribeiro, 2014). De outro sabe-se que a continuidade de contratos, a permanência no *board* e a remuneração dos executivos estão associadas aos resultados (Scott, 2015). Neste contexto em que as informações contábeis se aproximam da realidade econômica das empresas e que a discricionariedade se faz presente nas demonstrações financeiras, o trabalho das auditorias independentes, órgãos fiscalizadores e a atuação da academia são elementos chave para analisar e certificar a atuação dos usuários provedores da informação contábil.

No contexto global são frequentes as notícias relacionadas aos processos em que as empresas são réis. Recentemente teve-se a notícia que a montadora Volkswagen terá de pagar 2,8 bilhões de dólares nos Estados Unidos por ter manipulado informações em testes de emissões de gases poluentes ao meio ambiente. A fraude envolveu cerca de 600 veículos e estima-se que a montadora deverá desembolsar cerca de 15 bilhões de dólares em todo o processo (Folha de SP, 2017).

Na perspectiva dos usuários externos, notícias como estas são relevantes para compreensão da situação econômica e financeira no presente e das estimativas que se tem para períodos futuros. Em análise complementar, um investidor ou credor consegue verificar quais critérios que a gestão da empresa utiliza para retratar estas contingências em suas demonstrações financeiras.

Segundo Beaver (2002) a pesquisa em contabilidade pode apresentar três missões: fornecer resultados empíricos; criar paradigmas ou uma linguagem para abordar o que investiga; elaborar teoria que pode ser positiva, com testes de hipóteses, ou normativa que considera determinadas definições. Neste sentido analisar as consequências do gerenciamento de resultados pode colaborar com esse papel.

Rodrigues, Paulo & Melo (2018) enfatizam que as pesquisas que envolvem manipulação de resultados têm se intensificado no Brasil, a partir do século XXI. Os autores comentam a relevância do assunto e alertam para as consequências aos usuários da informação contábil diante das práticas utilizadas pelos contadores e gestores.

Assim, compreende-se que esta pesquisa pode cumprir com os três aspectos levantados por Beaver (2002). Os resultados empíricos deste estudo contribuem às literaturas de suavização de resultados (Healy e Wahlen, 1999; Barth, Landsman e Lang, 2008; Leuz, Nanda e Waddock, 2003) e de provisões e passivos contingentes (Bauman, 2003; Aharony e Dotan, 2004; Ribeiro, 2012), o que constitui a contribuição teórica desta

pesquisa. Outro ponto que compõe a justificativa e a contribuição teórica é que a constituição ou reversão de provisões não influencia a suavização de resultados das empresas brasileiras. Tal pressuposto contribui e reforça a importância da auditoria independente no processo de revisão e validação das informações fornecidas ao mercado.

Nesta pesquisa destacam-se dois diferenciais: o primeiro que poucos estudos analisam a associação entre contingências e a suavização de resultados. O segundo aspecto trata da medida provisões sobre o total de contingências que ainda não foi utilizada em estudos de suavização de resultados.

1.3 ESTRUTURA DA PESQUISA

Esta pesquisa possui cinco capítulos. O presente capítulo trata dos aspectos introdutórios do estudo. No capítulo 2 apresenta-se a fundamentação teórica dos aspectos conceituais da dissertação, como Gerenciamento de Resultados, Suavização de Resultados, Provisões e Passivos Contingentes. Por fim, é abordado os estudos similares à esta pesquisa, que fornecem base para discussão dos resultados finais deste estudo. O capítulo 3 contempla os procedimentos metodológicos, enquadramento da dissertação e os procedimentos utilizados para coleta e análise dos dados. No capítulo 4 apresentam-se os resultados obtidos na pesquisa e a análise destes, contendo a discussão entre os achados deste estudo e trabalhos similares. Por fim, o Capítulo 5 trata das considerações finais, limitações do estudo e sugestões para futuras pesquisas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Na literatura não há uma definição única ou exclusiva para gerenciamento ou manipulação de resultados. Schipper (1989) define gerenciamento de resultados como a manipulação de relatórios externos com intuito de obter benefícios privados, como melhorar a remuneração dos executivos, por exemplo. A autora enfatiza que o gerenciamento de resultados significa gestão intencional dos relatórios financeiros externos, visando ganhos privados em detrimento da simples divulgação ou da divulgação neutra dos processos.

Para Healy e Wahlen (1999) o gerenciamento de resultados, são decorrências de mudanças nos relatórios financeiros com intuito de obter benefícios contratuais. Os gestores utilizam do poder de julgamento nos relatórios financeiros e na estruturação de transações, para evidenciar determinadas informações, omitir outras e obter benefícios contratuais que dependem das informações contábeis divulgadas.

Ressalta-se que os termos gerenciamento de resultados e manipulação de resultados podem ser considerados sinônimos, com base na literatura. Outro aspecto de destaque é que essas práticas ocorrem dentre os limites da norma contábil, diante da discricionariedade fornecida aos usuários internos. Se a intervenção dos preparadores das demonstrações financeiras violar as regras ou ultrapassar os balizas contábeis, trata-se fraude e não pertence ao escopo desta dissertação.

A eclosão e o desenvolvimento das pesquisas de gerenciamento de resultados ocorreram por volta da década de 1970. Entre os estudos clássicos desta área temática, Ronen e Sadan (1976), indicam que os estudos de manipulação dos relatórios financeiros podem ocorrer de três maneiras:

- (I) Suavização do Reconhecimento de um Evento, que significa “cronometrar” ou organizar transações com intuito de atenuar variações ao longo do tempo;
- (II) Suavização por meio de alocações ao longo do tempo, isto é, determinar os períodos a serem afetados pela quantificação e alocação do evento; e
- (III) Suavização em Classificações, determinar categorias para reconhecimento de custos, despesas ou receitas.

Neste artigo os autores enfatizam que o gerenciamento classificatório não havia sido investigado, sendo esse o foco central do respectivo trabalho. A ideia desta medida, é que a empresa pode classificar os eventos (receitas e gastos) em ordinários e extraordinários, sendo que o resultado ordinário ou operacional é um melhor preditor de fluxos de caixas futuros e despertam mais atenção aos usuários, quando comparados aos extraordinários.

Na sequência, Healy (1985) que analisou os efeitos dos bônus e remunerações variáveis sobre as práticas contábeis utilizadas pelos gestores. Neste estudo, analisou-se que a utilização de *accruals* pelos usuários internos no intuito de gerenciar resultados e aumentar as suas remunerações.

Outro estudo relevante foi o de Watts e Zimmerman (1986), que deu início a Teoria Positiva da Contabilidade. Que explora a influência da administração sobre os padrões contábeis e os respectivos reflexos nas demonstrações financeiras. No estudo evidenciam-se as consequências nos fluxos de caixa, remuneração dos executivos e custos de escrituração contábil, diante das práticas de gerenciamento de resultados.

Para Scott (2015), a Teoria Positiva da Contabilidade objetiva compreender a relação entre o desempenho, a realidade econômica, financeira da empresa e as escolhas contábeis dos respectivos gestores. Em complemento, Paulo (2007) ressalta que esta teoria busca demonstrar o presente, explicar o passado e permitir a predição da ocorrência ou não de eventos futuros. O autor ressalta que a Teoria Positiva da Contabilidade não entra no mérito das melhores ou piores práticas que poderiam ser utilizadas pelos contadores.

Desta forma identifica-se que os estudos de Ronen e Sadan (1976) e Healy (1985) foram os precursores para as pesquisas de gerenciamento de resultados e o comportamento dos *accruals* contábeis. Watts e Zimmerman (1986) também acrescentaram na literatura, embora num contexto “Positivista”, onde se analisa os impactos econômicos diante das escolhas contábeis da administração das empresas. Ressalta-se que essas áreas de pesquisas ainda são exploradas no presente e observa-se que ainda existem lacunas para preenchimentos e análises. A atuação dos executivos e a divulgação da informação contábil impactam nas remunerações de gestores e colaboradores das empresas, pagamento de dividendos, alterações no preço das ações e diversos contratos, como os *covenants*, por exemplo.

Segundo a abordagem positiva da contabilidade existem duas possibilidades de manipulação das informações contábeis: informacional e oportunista (Watts & Zimmerman, 1986; Beneish, 2001). A primeira

refere-se à discricionariedade fornecida aos gestores para melhor representar a realidade econômica (competência) e financeira (fluxos de caixa) da empresa. Já a segunda, envolve a assimetria informacional, onde usuários internos buscam benefícios próprios por meio de técnicas de gerenciamento de resultados.

Para Wagenhofer (2004), a gestão oportunista influencia negativamente a economia. Assim, o gerenciamento das informações contábeis pode trazer inúmeras perdas aos usuários da informação. Neste contexto, investidores, credores, bancos e autoridade fiscal podem possuir informações enviesadas o que afeta a tomada de decisões, mensuração de risco e apuração de impostos e demais tributos.

Em termos práticos, a análise da informação contábil exige atenção, pois o gerenciamento de resultados pode ser uma alternativa para aproximar os *stakeholders* e reduzir assimetrias informacionais, o que implica em estimativas mais confiáveis. Em contraponto, a discricionariedade presente nas normas internacionais de contabilidade pode ser utilizada para maximizar benefícios dos próprios executivos. Neste sentido, diante da flexibilidade advinda de um padrão baseado em princípios, torna-se complexo distinguir divulgações de ímpeto informacional ou oportunista.

Dentre os incentivos apontados pela literatura para o gerenciamento dos resultados, destacam-se as seguintes práticas:

a) Remuneração dos executivos com base em desempenho:

Os estudos apontam que a remuneração dos executivos é um dos motivos para gerenciamento de resultados contábeis (Jensen & Meckling, 1976; Healy, 1996). Segundo os autores existem incentivos como as opções de compras de ações, fornecidas aos executivos de acordo com o desempenho da empresa. Para Dechow e Skinner (2000) os bônus com opção de compra de ações baseados na *performance* empresarial têm sido determinante para o gerenciamento de resultados. Em complemento, Bartov e Mohanram (2004) identificaram indícios de manipulação de resultados em períodos próximos ao vencimento das opções.

b) Cumprimento de *Debt Covenants*

Em pesquisas similares identificou-se que uma das razões para manipulação de resultados é a busca pela redução da “quebra” de contratos de riscos chamados “*Debt Covenants*”. Tais acordos apresentam cláusulas em que as promitentes devedoras deverão de manter

determinados níveis de indicadores contábeis, econômicos e financeiros. O não cumprimento destes indicadores pode implicar em rescisão dos contratos ou alterações substanciais, como a taxa de juros, por exemplo, (Palepu, Healy & Bernard, 2004).

c) Reduzir volatilidade dos resultados

Em estudos similares encontrou-se que o gerenciamento de resultados pode ocorrer com objetivo de suavizar resultados, para que estes sejam constantes ao longo do tempo. Uma das técnicas utilizadas para este tipo de manipulação chama-se suavização dos resultados, que utiliza de *accruals* para minimizar variações nos resultados. Segundo Lang, Lins e Maffett (2012) o uso de estratégias de suavização de resultados objetiva criar reservas nos bons momentos, em que os resultados e a remuneração esperados são atingidos antecipadamente, para compensação em momentos adversos ou ruins, para que o resultado e a remuneração dos executivos sejam mais constantes. Ressalta-se que a suavização de resultados representa a métrica utilizada para análise dos resultados desta pesquisa.

d) Resultados convergentes com previsões de analistas

Em artigos anteriores analisou-se que o gerenciamento de resultados pode estar relacionado à divulgação de demonstrações contábeis em conformidade com a estimativa de analistas de mercado. Para Stolowy e Breton (2004) as empresas que apresentaram demonstrações financeiras iguais ou superiores as estimativas dos analistas financeiros, obtiveram ganhos em seu valor de mercado, pois transmitem aos usuários externos menor expectativa de risco em períodos futuros.

e) Planejamento Tributário

A tributação das empresas brasileiras pertencentes ao IBrX-100 é apurada com base no Lucro Real, desta forma a apresentação de um resultado inferior ou a postergação de lucros afetam diretamente as saídas de caixa. Paulo (2007) enfatiza que o maior percentual de tributação das empresas brasileiras está nas receitas. Neste sentido, acredita-se que a manipulação das informações contábeis das grandes empresas pode ocorrer frequentemente no faturamento, pois é nesta rubrica que se

encontram os maiores incentivos aos gestores, como por exemplo, a postergação das saídas de caixa para pagamento de tributos.

f) Outros incentivos

Segundo Paulo (2007) existem outros incentivos para o gerenciamento de resultados, sejam eles econômicos e financeiros ou “psicossociais”. Em aspectos econômicos ou financeiros, o autor ressalta que podem ocorrer escolhas contábeis em períodos próximos a alterações no *board* da empresa. Gestores em início de seus trabalhos podem apresentar ganhos mais acentuados, para ressaltar seu trabalho logo no início, como podem acumular reservas com foco no médio e longo prazo. Ainda em aspectos financeiros, o pesquisador enfatiza que existem inúmeras alternativas, como as transações entre partes relacionadas, por exemplo.

Em aspectos “psicossociais” Paulo (2007) enfatiza que podem ocorrer pressão empresarial, moral e por reputação. Entre as exigências frequentes observa-se no ambiente empresarial, o interesse das empresas aumentar participação no mercado, superar concorrentes e atingir lucros ou metas pré-determinadas.

2.1.1 Estudos sobre Gerenciamento de Resultados

O gerenciamento de resultados decorre da escolha contábil, por parte dos gestores internos da informação, com intuito de influenciar fluxos de caixas, custos, investimentos ou a produção de uma empresa. Ambas as ações visam apresentar melhor situação econômica ou financeira nas demonstrações, ou em casos extremos, aparentar melhores números contábeis (Diri, 2017).

Entre as alternativas mais usuais na literatura de manipulação de resultados estão gerenciamento de resultados por meio de *accruals*, suavização de resultados, mudanças nas classificações contábeis e por fim, determinadas técnicas avançadas de gerenciamento.

Para compreensão do gerenciamento de resultados, por meio de *accruals*, é importante a compreensão semântica deste termo. Para Martinez (2001), *accruals* são acumulações das contas de resultado, que afetam o lucro, entretanto não obrigatoriamente alteram os fluxos de caixas. Em outras palavras, o autor ressalta que os *accruals*, são a diferença entre lucro líquido e fluxo de caixa da empresa.

Em aspectos práticos, o uso de *accruals* está associado à discricionariedade das apropriações de competência, como taxa de

depreciação, avaliação de estoque e outros. Por afetarem diretamente o resultado, a manipulação destes itens pode influenciar diretamente na distribuição de riqueza entre os distintos usuários da informação. Para Barber et al. (2011), a magnitude do uso de *accruals* em períodos anteriores e a rápida reversão impõem limites na manipulação de resultados em mesma direção no próximo período contábil.

Diante da discricionariedade presente nas normas contábeis o gerenciamento dos resultados pode ser ocorrer de duas maneiras: maximização ou minimização dos lucros. Baseado na literatura, usualmente as empresas optam por maximizar os lucros, uma vez que resultados maiores impactam em avaliações positivas no mercado de ações, representam vantagens em contratos, melhores recompensas aos executivos e apresentação de demonstrações contábeis melhores que concorrentes diretos (Healy, 1985; Demski & Frimor, 1999; Fischer & Verrecchia, 2004). Em contraponto, o gerenciamento que busca a minimização do resultado no presente pode apresentar melhores resultados em períodos futuros ou ainda podem objetivar a postergação de pagamentos, como impostos e dividendos.

Dentre as práticas de manipulação que buscam redução nos resultados destacam-se duas: “*cookie jar reserves*” e “*taking a bath*”. A primeira consiste na ideia de que uma empresa pode reduzir seus ganhos atuais para divulgar maior resultados no futuro, quando o desempenho naquele período é baixo ou insatisfatório (Giroux, 2004). A segunda prática trata-se de uma maneira de reduzir lucros, com objetivo de criar reservas para o futuro. No período de redução de lucros, em que as metas não serão atingidas, os gestores abdicam de bônus e “descarregam” o que pode ser prejudicial em períodos futuros e buscam alcançar metas expressivas nos próximos exercícios (Scott, 2015; Ronen & Yaari, 2008).

Outra alternativa recorrente na literatura de gerenciamento de resultados é a suavização dos resultados. Para Ronen e Yaari (2008) a suavização de resultados pode apresentar consequências prejudiciais, neutras ou benéficas. Considera-se benéfica quando a prática dos gestores melhora a previsão de lucros futuros e a informatividade, o que é positivo aos usuários externos. Em contraponto, a suavização pode ser prejudicial aos *stakeholders*, quando os executivos, oportunamente, preparam demonstrações financeiras distintas da realidade da empresa, nesse sentido são ocultadas más notícias no presente e por consequência, os resultados futuros serão menores diante da maximização de resultados em períodos anteriores. A suavização neutra ocorre quando não há influências significativas no fluxo de caixa da empresa e na percepção do mercado.

Deste modo, como a variabilidade dos lucros apresenta relação indireta ou contrária, com o preço das ações, as técnicas de suavização de resultados benéficas objetivam menores oscilações no valor das ações e, por consequência, no valor de mercado das empresas.

Segundo Demski (1998) e Hallock e Oyer (1999) os acordos entre gestores, empresas e acionistas também afetam as práticas de suavização de resultados. Para os autores, os executivos jogam o “*timing game*” que consiste na manipulação de resultados, conforme seus rendimentos, em períodos de retorno elevado, resultados são gerenciados para cima.

Para Graham et al. (2005) a suavização dos resultados pode advir de partes externas à empresa. A pressão por credores, concorrentes, acionistas, financiadores e investidores podem promover manipulações da informação contábil, considerando que o resultado de terceiros pode estar relacionados aos da empresa.

Um aspecto relevante é que o gerenciamento de resultados pode ocorrer mudanças de nas classificações contábeis, com intuito de reportar demonstrações contábeis mais satisfatórios ao mercado. Paulo (2007) argumenta que tais informações satisfatórias ou “maquiadas” distorcem avaliações de desempenho econômico, financeiro e operacional da empresa. Para o pesquisador, reclassificação de passivos de curto, para longo prazo; ocultamento de provisões em contingências; reclassificação de custos operacionais para investimentos e outras variadas maneiras são práticas de gerenciamento de resultados exercidas pela mensuração e classificação contábil oportuna por parte dos gestores.

Por fim, nota-se que técnicas avançadas de manipulação de resultados têm sido desenvolvidas pelos gestores nas últimas décadas. Um desses mecanismos é a recompra de ações da própria empresa, o que eleva o preço unitário deste título, de acordo com a lei da oferta e demanda. Concomitante essa operação eleva o lucro por ação, vez que parte do lucro líquido do exercício é distribuída sobre as ações em circulação, além de que pode ajustar os retornos por ação da empresa com as expectativas de mercado (Hribar et. al., 2006).

Outras ferramentas avançadas podem ser desenvolvidas pelos gestores para o gerenciamento de resultados. Na literatura encontra-se que o uso de derivativos de proteção ou especulação pode manipular a informação contábil, na medida em que existem escolhas contábeis para reconhecimento de ganhos e perdas destas operações.

Uma alternativa distinta é a criação de *Special Purpose Vehicles* (SPVs), que são empresas com finalidades específicas. A partir desta nova organização gestores podem realizar transações, financiamentos e

diversas operações que não afetam os números contabilizados nas demonstrações da empresa principal, como ocorreram no Caso Enron. As práticas de operações fora do balanço podem ser representativas e na sessão 2.3 desta pesquisa serão discutidas algumas das práticas presentes no mercado de capitais.

2.1.2 Modelos Clássicos de Gerenciamento de Resultados

Nesta etapa são apresentados os principais modelos utilizados na literatura para capturar a manipulação da informação contábil e, conseqüentemente, o resultado contábil reportado pelas empresas.

Os modelos de *accruals* discricionários agregados são os mais utilizados para mensuração de gerenciamento de resultados (El Diri, 2017). A justificativa para afirmação do autor encontra-se na abrangência destes modelos, na identificação e quantificação de *accruals*.

Dentre as pesquisas pioneiras desta área temática está a de Ronen e Sadan (1975) que buscou analisar como as empresas podem utilizar de *accruals* para suavizar resultados reportados ao mercado. No estudo são utilizados três modelos de regressão que capturam itens da demonstração do resultado do exercício (receita não operacional; despesas não operacionais e lucros não operacionais). Nessa proposta os autores buscam estabelecer relação entre itens que compõe resultados operacionais diante de itens extraordinários ou não operacionais. A crítica ao estudo surge da ausência de análise ou comparação com os fluxos de caixa das empresas.

Outro estudo relevante foi o de Healy (1985) que considera os *accruals* discricionários resultados da diferença entre *accruals* totais e normais (não discricionários). Neste modelo é utilizada a média de *accruals* totais ao longo de cinco anos, com a ideia de que a manipulação dos resultados é constante. A principal contribuição deste estudo é a distinção entre *accruals* normais (não discricionários) e intencionais (discricionários). Dentre as limitações da pesquisa elencaram-se controles inadequados de alterações econômicas, falta de controle do tamanho da empresa e a principal crítica está na ideia de que *accruals* não discricionários são constantes ao longo do tempo.

No ano seguinte, DeAngelo (1986) apresentou sua pesquisa. Neste modelo utilizou-se os *accruals* totais do último ano como medida *accruals* normais e as diferenças entre os anos atual e passado são considerados *accruals* discricionários. Para o cálculo de *accruals* discricionários utilizou-se da mesma equação proposta por Healy (1985).

Dentre as ponderações deste estudo ressaltam-se as mesmas apontadas ao estudo de Healy (1985).

Para Paulo (2007) os modelos de Healy e DeAngelo são relevantes para literatura, por se tratar dos precursores da pesquisa em gerenciamento de resultados. Entretanto o pesquisador ressalta que os pressupostos destes estudos são limitados, vez que os *accruals* não discricionários se alteram ao longo do tempo e que alterações nos *accruals* totais não estão associadas somente a discricionariedade das informações contábeis.

Em seguida, analisou-se a pesquisa de Dechow e Sloan (1991), com a proposta do modelo setorial. A ideia desta pesquisa está no controle setorial, partindo da lógica que empresas do mesmo setor possuem os mesmos motivos para gerenciamento de resultados. Deste modo calcula-se a mediana dos *accruals* totais para todas as empresas do mesmo campo de atuação em determinado ano, esta medida é considerada os *accruals* não discricionários deste grupo. Como limitações encontradas na literatura tem-se que a esta pesquisa não considera particularidades de cada empresa (estratégias dos gestores e distintas operações), não há controle de mudanças em *accruals* advindas de alterações econômicas e a falta de controle em reversão de *accruals*.

Ainda no em 1991 surgiu o modelo de Jones, sendo considerado um dos modelos mais utilizados para o cálculo de gerenciamento dos resultados. Nesta pesquisa buscou-se, inicialmente, estimar o total de *accruals* no período por meio de dados setoriais. Em seguida utilizam-se os coeficientes desta regressão para determinar *accruals* não discricionários, os resíduos deste segundo modelo são utilizados na equação (*accruals* totais – *accruals* não discricionários) resultam nos *accruals* discricionários (intencionais). Neste estudo o foco está nas implicações das mudanças das receitas, no capital de giro das empresas, sendo que a segunda variável pode depender de vendas, compras e outras operações que podem ser realizadas à vista (alterando capital de giro) ou em prazo.

Para Barth et al. (2012) a depreciação pode impactar os *accruals*, sendo que elas em muitos casos são mais expressivas que o capital de giro, o que não é controlado no modelo de Jones (1991). Outra limitação do modelo de Jones (1991) é a falta de variáveis explicativas que justifiquem os *accruals* totais, aumentando a probabilidade de variáveis omitidas, isto é que ficam escondidas no erro do modelo e que poderiam ser utilizadas para melhor justificar a variável dependente.

Partindo da ideia que as receitas podem ser manipuladas, surgiu o modelo de Jones Modificado (Dechow et al, 1995). No modelo

Modificado ao invés de considerar receitas, considera-se contas a receber com intuito de mitigar as vendas a prazo no cálculo dos *accruals*. O presente modelo avança no controle de variações econômicas entre as empresas, com o cálculo transversal para empresa e ano. Para Xiong (2006) o modelo de Jones Modificado objetiva mitigar vieses nas receitas, isto é, segregar vendas recebidas das a receber e utiliza de controles econômicos. Em termos práticos, identifica-se que as variáveis explicativas são insuficientes para o controle econômico, quanto ao gerenciamento da receita o modelo de Jones Modificado avança, entretanto existe uma limitação na interpretação que alterações da venda a prazo são tratadas como manipulação de resultados, quando na prática nota-se que podem ser identificados distintos fatores que influenciem os recebíveis.

No mesmo ano, Kang e Sivaramakrishnan (1995), criaram o modelo KS. Neste modelo os pesquisadores apontam limitações das pesquisas, como variáveis omitidas e variáveis mal dimensionadas. Os autores enfatizam que tais problemas podem interferir em análises de gerenciamento de resultados, muitas vezes proporcionando resultados distorcidos.

A ideia do modelo de KS (1995) é tratar de itens contábeis como variáveis do modelo (receita líquida, custos e despesas operacionais, ativo imobilizado e outras). Para Paulo (2007) o modelo KS pode apresentar limitações quanto aos instrumentos utilizados quanto à correlação de variáveis explicativas e à dissociação do erro aleatório. Tais situações podem causar inconsistência no estudo e vieses em determinadas análises.

Na sequência surgiu o modelo Marginal, proposto por Peasnell et al. (2000). No estudo, inicialmente buscou-se analisar os *accruals* do capital de giro, com base nas alterações das rubricas clientes, fornecedores e estoques. O total dos *accruals* discricionários é obtido pelo erro do modelo de regressão. As principais limitações apontadas para este modelo são faltas de variáveis da demonstração do resultado do exercício e não inclusão de variáveis importantes como salários, por exemplo. A manipulação de resultados pode ocorrer em custos, despesas e outros itens do balanço patrimonial, o que torna o modelo Marginal, de certa forma, limitado.

Após dois anos, Dechow e Dichev (2002) publicaram o modelo do Fluxo de Caixa, que objetiva a mensuração de desempenho com base no fluxo de caixa e seus respectivos *accruals*. Como variáveis explicativas utilizou-se retorno de vendas anteriores, vendas atuais e passivos de exercícios passados e presente, com intuito de identificar futuras obrigações. Como limitação ao estudo, aponta-se que os *accruals*

não discricionários podem estar associados à atividade da empresa e esse aspecto não foi controlado na pesquisa.

No mesmo ano do modelo do Fluxo de Caixa, surge a pesquisa de McNichols (2000), que trata do modelo de Fluxo de Caixa embasado no modelo de Jones. A ideia central desta pesquisa está no controle do desempenho das empresas ao medir o gerenciamento de resultados por meio de *accruals*. Na literatura, foram elencadas limitações ao estudo para capturar *accruals* não discricionários, erros de medição e correlação entre as variáveis.

Em seguida, Kothari et al. (2005) lançam o modelo de Correspondência de Desempenho que busca melhorias nos modelos de Jones e Jones Modificado, controlando o desempenho das empresas. A proposta desta pesquisa está no controle da *performance* das empresas ao longo dos períodos, evitando limitações dos estudos anteriores, uma vez que a evolução do desempenho captura crescimento de empresas, por exemplo. Em um modelo aprimorado, o gerenciamento de resultados de cada empresa é controlado pelo retorno sobre os ativos (ROA). Nota-se que o poder explicativo deste modelo é maior do que Jones e Jones Modificado, entretanto a limitação existe no sentido que não se consegue estabelecer relações iguais entre desempenho (ROA) e *accruals* para empresas ou grupos distintos.

No ano seguinte Yu (2008) propôs o modelo de Negócios, que trata do aprimoramento dos estudos de Jones. Dentre as alterações estão os controles de crescimento de vendas relacionado aos *accruals* de curto prazo, desempenho empresarial, capital de giro e utiliza da depreciação para mitigar o impacto de *accruals* em longos prazos. Para El Diri (2017), essa proposta ainda apresenta limitações, como endogeneidade devido à simultaneidade entre variáveis explicativas e dependente.

Outro estudo relevante foi o de Stubben (2010) que tem foco nas receitas discricionárias, sendo apontado pelo autor como os maiores elementos do gerenciamento de resultados. A ideia do estudo consiste no uso de receitas como estimativa mais confiável para mensuração dos itens discricionários. São coletadas as receitas trimestrais e verifica-se a proporção que o quarto trimestre representa diante dos outros, mitigando efeitos da manipulação de resultados, já que estudos apontam maiores oscilações no último trimestre do exercício. Como limitação ao estudo aponta-se que o modelo desconsidera acréscimos de capital de giro, que podem ser expressivos em determinadas empresas.

Recentemente, Ribeiro (2018) analisou se os resultados das empresas, apurados antes da constituição de provisões trabalhistas ou tributárias afetaram nas decisões de constituí-las ou não, configurando

possível prática de gerenciamento de resultados. Como resultado identificou-se possíveis práticas de gerenciamento de resultados pelo *timing* do reconhecimento contábil das provisões. Notou-se ainda que a postergação do reconhecimento de provisões pode ser uma estratégia das empresas para mitigar as despesas financeiras provenientes pelo elevado custo financeiro brasileiro.

No âmbito acadêmico existem diversas pesquisas sobre o gerenciamento de resultados, com modelos distintos que buscam a segregação dos *accruals* discricionários e não discricionários. Nota-se que esta tarefa tem sido algo difícil e que diversos autores apresentam propostas diversas em distintas publicações (Paulo, 2007).

Em 2019, o estado da arte encontra-se parecido ao do estudo de Paulo (2007). Foram elaboradas diversas pesquisas e distintos modelos que buscam justificativas para o comportamento oportuno dos gestores e quais as contas são as mais utilizadas para manipulação dos resultados. Analisaram-se receitas, despesas, resultados, contas patrimoniais, fluxo de caixa e outras informações. Os resultados apurados não podem ser generalizados, por limitações nos modelos, como correlação entre variáveis explicativas, variáveis omitidas e diferença entre tamanho da amostra.

As diferentes propostas encontradas na literatura utilizam de abordagens distintas quanto ao uso dos *accruals* no gerenciamento de resultados e a escolha de um modelo específico depende da necessidade do pesquisador (El Diri, 2017). O autor ainda enfatiza que uso de mais de uma abordagem pode evitar resultados enviesados e que o desafio para futuras pesquisas é o desenvolvimento de modelos mais precisos. Na sequência discute-se sobre a suavização de resultados, uma das técnicas de gerenciamento dos resultados.

2.2 SUAVIZAÇÃO DE RESULTADOS

Na presente pesquisa busca-se analisar a suavização de resultados, que segundo Scott (2015) o *income smoothing* é o padrão de gerenciamento de resultados mais interessante. Ao relacionar essa prática com a teoria do contrato, analisou-se que gestores mais avessos ao risco preferem menores oscilações em seus bônus, portanto buscam suavizar os resultados contábeis ao longo do tempo.

Ao comparar as pesquisas de suavização de resultados com outras práticas de gerenciamento de resultados, Bao e Bao (2004) apontam dois motivos que justificam maior êxito nos estudos de suavização. O primeiro encontra-se na maior precisão na definição de

suavização e o segundo é que as práticas de suavização já são operacionalizadas com sucesso, possibilitando simples distinção entre suavizadores e não suavizadores.

Healy e Wahlen (1999) discutem, também, os estudos de gerenciamento de resultados. Especificamente, apontam limitações quanto à maneira de segregação entre *accruals* normais e não normais. Para os autores as demonstrações contábeis por si só já são discricionárias, neste sentido é pouco provável a distinção entre a manipulação promovida pelos gestores e a arbitrariedade presente na norma contábil.

Para Beidleman (1973) a utilização de *accruals* discricionários para suavização de resultados é uma prática frequente das empresas. Neste sentido, a origem destes *accruals* encontra-se basicamente nas diferenças entre competência e caixa, uma receita ainda não recebida, eleva o lucro líquido e o caixa não sofre alterações, por exemplo. Em contraponto, podem existir adiantamentos de clientes, que aumentam o caixa e a consequência no resultado ocorrerá somente no momento em que a receita for reconhecida.

Um dos estudos precursores desta literatura foi o de Ronen e Sadan (1975) que analisou os efeitos da suavização de resultados na classificação das contas de resultado. A ideia desta medida de gerenciamento dos resultados, é que a empresa pode classificar os eventos (receitas e gastos) em ordinários e extraordinários, sendo que o resultado ordinário ou operacional é um melhor preditor de fluxos de caixas futuros e despertam mais atenção dos usuários externos, quando comparados aos extraordinários. Os resultados obtidos indicam que as empresas podem alterar classificações ao longo do tempo, desta maneira, evitando flutuações em resultados operacionais, por exemplo, sendo essa uma prática de suavização do resultado contábil.

Outra pesquisa, Eckel (1981) ofereceu uma estrutura conceitual alternativa para identificar a suavização de resultados e o comportamento das empresas. Na Figura 1 observam-se as classificações apresentadas pelo autor.

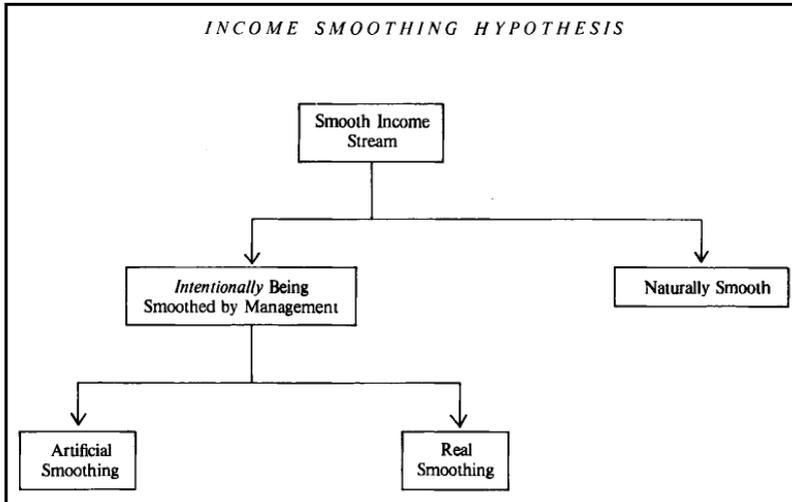


Figura 1. Classificações da Suavização de Resultados

Fonte: Eckel (1981).

Observa-se na Figura 1 que a suavização dos resultados pode ocorrer por duas maneiras: intencional e natural (não intencional). A primeira decorre de escolhas contábeis dos gestores, sendo que a suavização real busca controlar eventos econômicos, enquanto a artificial também parte dos usuários internos e objetiva basicamente o controle de resultados. Já a suavização natural decorre da atividade da empresa, com fluxo de caixa e operações constantes ao longo do tempo.

No estudo de Trueman e Titman (1988) encontrou-se uma razão para gestores suavizarem resultados: reduzir a percepção dos usuários sobre a variância dos resultados. Notou-se que esta ação produz impactos positivos no valor de mercado da empresa e influencia negativamente o custo de capital. Ressaltam ainda que estes resultados são úteis para acionistas e reguladores, na identificação e controle de ações oportunas pelos executivos.

Bao e Bao (2004) analisaram o efeito da suavização de resultados no preço das ações das empresas. Ressalta-se que a amostra foi dividida em quatro grupos conforme atuação ou grau na suavização dos ganhos. Como resultados identificou-se que os múltiplos de empresas com maior qualidade do lucro são superiores aos múltiplos de empresas com ganhos em suavização de resultados, e que, empresas que suavizam resultados e apresentam maior qualidade da informação contábil possuem maior relação entre preço da ação e lucro.

No estudo de Dou, Hope e Thomas (2013) a discussão da suavização de resultados é expandida, nesta pesquisa analisou-se, em vários países, os ambientes jurídicos e a aplicabilidade dos contratos. Concluiu-se que empresas com origem em países de fraca regulação e operam em países mais regulados tendem a suavizar mais os resultados contábeis. Os pesquisadores inferem que este resultado é impulsionado pelo papel informacional que existe na prática de suavizar resultados.

Dentre as principais pesquisas desta área temática ressalta-se a de Lang, Lins e Maffet (2011). Neste trabalho examinou-se a relação entre transparência (*proxy* da suavização de resultados), liquidez do mercado de ações e avaliação das empresas entre os países, com objetivo de verificar se essas relações variam conforme as características e ambiente econômico de uma empresa. Os resultados indicam que maior transparência (menor manipulação de resultados, auditoria de maior qualidade e adequação as normas contábeis) contribuem para previsão de analistas, menor oscilação do valor das ações e maior liquidez. Notou-se ainda, que os resultados fornecem evidências que quanto maior a liquidez e a transparência, menor será o custo de capital e maior será a valorização desta ação.

Para mensuração da suavização de resultados no estudo de Lang, Lins e Maffet (2011) utilizou-se dois métodos comumente utilizado na literatura. O primeiro captura a volatilidade dos lucros em relação à volatilidade dos fluxos de caixa com a ideia de que quanto mais as empresas utilizam *accruals* para manipular os resultados, o lucro contábil será mais suave em relação aos fluxos de caixas (Leuz, Nanda & Wysocki, 2003 e Francis et al., 2005).

A segunda medida é a correlação entre o fluxo de caixa operacional e total de *accruals*, ambos escalonados pelo total de ativos da empresa. A lógica deste modelo é que os gestores criam reservas de *accruals* em bons momentos e as usam para compensação em períodos ruins (Lang, Raedy & Wilson, 2006; Barth, Landsman & Lang, 2008).

Observa-se ainda que os resultados encontrados na literatura não possam ser generalizados, por um lado os pesquisadores concluem que a suavização dos resultados eleva a qualidade da informação contábil, a previsibilidade de resultados futuros e aproxima os usuários externos da realidade econômica e financeira da empresa. Na outra face os autores afirmam que a suavização de resultados resulta do comportamento oportuno dos gestores, prejudicam a economia e distorcem as análises.

Para Wagenhofer (2004) a suavização de resultados está relacionada ao comportamento oportuno dos gestores, que obtém vantagens diante dos demais agentes e que estas práticas prejudicam a

economia. Corroborando ao assunto Dichev et al. (2013) entrevistaram executivos e concluíram que 10% do gerenciamento de resultados, inclusive a suavização de lucros, das empresas são de caráter oportuno, para distorcer o desempenho econômico das empresas.

Segundo Ronen e Yaari (2008) observam-se benefícios da suavização de resultados, quando a prática dos gestores melhora a previsão de lucros futuros e a informatividade, o que é positivo aos usuários externos. Sankar e Subramanyam (2001) acenam que a suavização do lucro líquido eleva a qualidade da informação contábil, pois aumenta a possibilidade dos analistas estimarem os resultados futuros da empresa.

Segundo Barber et al. (2011), a magnitude do uso de *accruals* em períodos anteriores e a rápida reversão impõem limites na manipulação de resultados em mesma direção no próximo período contábil.

Ao analisar a suavização de resultados, Eckel (1981), argumenta das possibilidades de julgamento dos usuários internos e ressalta que estes é que determinam os itens a serem reconhecidos contabilmente e os itens que “ficam de fora”. Nota-se ainda que a contabilização ou reversão de uma provisão está associada ao resultado, desta forma quaisquer manipulações nestes itens podem estar associadas às estratégias de suavização dos resultados.

Neste sentido, a presente pesquisa objetiva desdobrar esta discussão. Alinhado ao estudo de Ribeiro (2012) nota-se que a manipulação ou a suavização de resultados vai além do uso de *accruals*, existem *off balance sheet itens*, provisões, passivos contingentes e outros elementos que podem ser utilizados para gerenciar a informação contábil. Desta forma o presente estudo visa relacionar a manipulação da informação contábil com a proporção das provisões e passivos contingentes contabilizados e evidenciados pelas empresas brasileiras.

2.3 PROVISÕES E PASSIVOS CONTINGENTES

2.3.1 Definições, Evidenciação e Contabilização.

Dentre as mudanças mais significativas na contabilidade brasileira destaca-se a conversão ou a harmonização ao padrão internacional de contabilidade. Como pioneira neste quesito surgiu a Lei nº 6.404/76 que dispõe sobre as sociedades por ações e, naturalmente, sobre as respectivas exigências contábeis. Entretanto, o estopim deste processo iniciou com a promulgação da Lei nº 11.638/07, ocorrida três dias antes do encerramento do referido ano.

Diante da magnitude destas alterações, ressaltam-se os desafios para os gestores e profissionais contábeis nesse período transitório (2008 e 2009) e na sequência, pela adoção completa ao IFRS no exercício de 2010 (Ferreira, Flores & Martins, 2015). Para os autores, a mudança no padrão contábil brasileiro pode ser analisada por diversos “prismas”, econômico, jurídico, cultural, educacional e outros tantos. Neste sentido destaca-se a interrupção, se não total, mas representativa, da elaboração de demonstrações contábeis com intuito de apuração de tributos (jurídico) para um campo no apoio ao processo decisório por parte dos diversos usuários da informação contábil (econômico).

No que se refere ao tratamento contábil das provisões, passivos e ativos contingentes têm-se vigente no Brasil o Pronunciamento Técnico de nº 25, correlato à norma internacional de nº 37 (IAS 37). O objetivo desta norma é o estabelecimento de critérios, bases de mensuração apropriadas aos passivos contingentes, ativos contingentes e provisões e que sejam divulgadas informações suficientes em notas explicativas para que os usuários da contabilidade compreendam natureza, oportunidade e valor (CPC 25, 2009).

Segundo Kieso, Weygand e Warfield (2012) as contingências envolvem incertezas quantos as perdas (passivo contingente e provisões) e quanto os ganhos (ativos contingentes) e o seu desfecho está associado à ocorrência ou não de eventos futuros. Rosa (2014) complementa que esta norma trata de eventos materiais com futuros incertos.

O CPC 25 aborda algumas definições relevantes para compreensão da norma. Em seguida apresenta-se a Figura 2 com classificações e definições deste pronunciamento técnico.

Classificação	Definição
Ativo Contingente	É um ativo possível que resulta de eventos passados e cuja existência será confirmada pela ocorrência ou não de um ou mais eventos futuros incertos não totalmente sob controle da entidade.
Passivo	Passivo é uma obrigação presente da entidade, derivada de eventos já ocorridos, cuja liquidação se espera que resulte em saída de recursos da entidade capazes de gerar benefícios econômicos.
Passivo Contingente	Passivo contingente é uma obrigação possível que resulta de eventos passados e cuja existência será confirmada apenas pela ocorrência ou não de um ou mais eventos futuros incertos não totalmente sob controle da entidade; ou uma obrigação presente que resulta de eventos passados, mas que não é reconhecida, pois não é identificado uma provável saída de recursos ou o valor da obrigação não pode ser mensurado com confiabilidade suficiente.
Provisão	Provisão é um passivo de prazo ou de valor incerto.

Figura 2. Classificações e Definições do CPC 25

Fonte: Adaptado do CPC 25 (2009), item 10.

Observa-se na Figura 2, que o termo “incerto” está presente na definição dos ativos contingentes, passivos contingentes e provisões. Ressalta-se que a semântica desta palavra, que inspira dúvidas ou sujeito a mudanças, é chave para compreensão das abordagens do CPC 25. Diferente do conceito de passivo, por exemplo, que se espera a saída de recursos, isto é que possui um maior grau de certeza.

Além da definição, o pronunciamento técnico de nº 25 também aborda critérios para contabilização e evidenciação. Ao abordar o processo de preparação das demonstrações contábeis, nos Estados Unidos, Aharony e Dotan (2004) destacam as regras específicas para as provisões e passivos contingentes. Inicialmente é analisado se o valor em questão (montante) é material, em caso de imaterialidade o *disclosure* é facultativo. Na sequência identifica-se a probabilidade de ocorrência do evento, se as circunstâncias indicarem prováveis chances de perda, reconhece-se a despesa e o passivo (denominado de provisão). Quando a probabilidade é possível necessita-se de divulgação em nota explicativa (passivo contingente), quando a chance de ocorrência for remota a divulgação da informação é facultativa.

No padrão proposto pelo IASB não existem diferenças substanciais nos procedimentos contábeis, quando comparado aos

Estados Unidos. Em termos práticos observa-se que a principal divergência, quando se fala de provisões e passivos contingentes, entre as propostas do FASB e IASB está na denotação da sentença “provável”. Na IAS 37, esta expressão pode ser interpretada como “mais provável que algo”, ou seja, em aspectos numéricos a chance de ocorrência do mais provável é maior que 50%. Neste aspecto o SFAS n° 5 é mais generalista (Rosa, 2014).

Em seguida apresenta-se a Figura 3 que trata dos critérios contábeis na contabilização ou evidenciação das provisões e passivos contingentes de acordo com CPC 25.

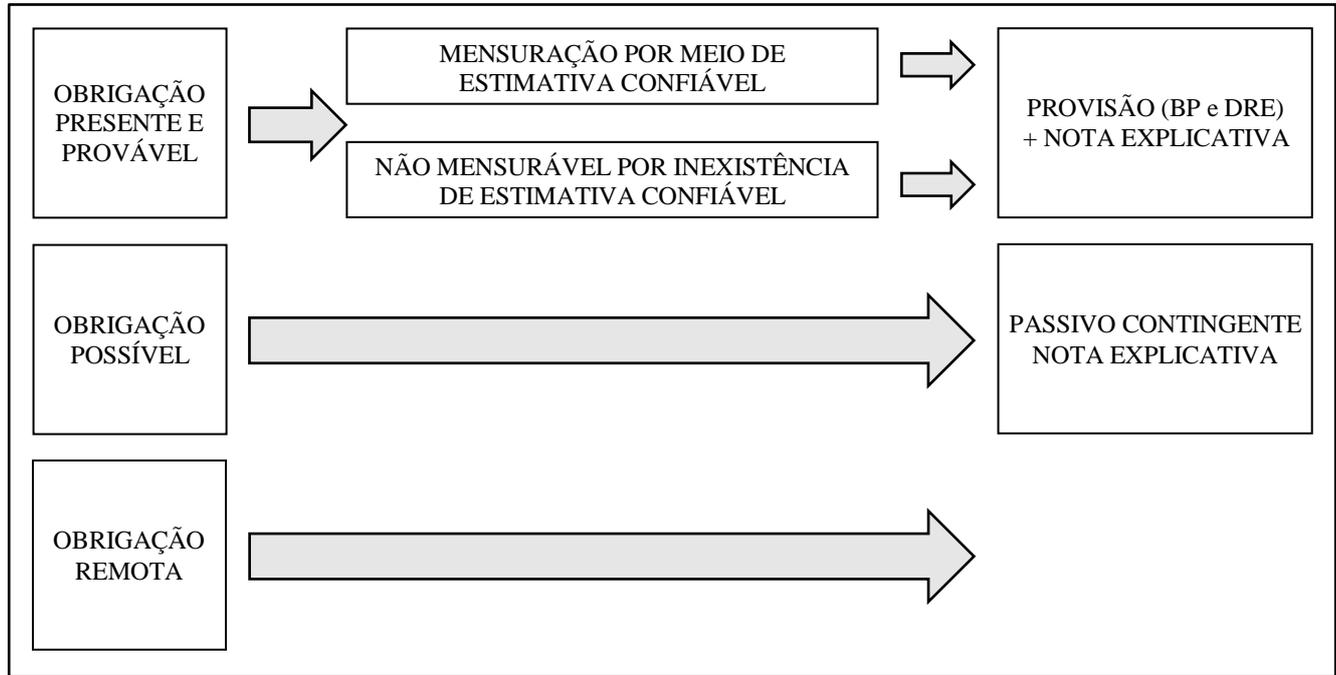


Figura 3. Critérios e Classificações de Provisões e Passivos Contingentes

Fonte: Adaptado do CPC 25 (2009).

Ao analisar a Figura 3 identificam-se duas distinções básicas entre provisões e passivos contingentes. A primeira está na probabilidade de ocorrência do evento, provisão (provável) e passivo contingente (possível). A segunda divergência concentra-se na mensuração do desembolso, enquanto as provisões são avaliadas de maneira confiável, nos passivos contingentes não se consegue mensurar seguramente.

Quanto à mensuração, o CPC 25 determina que a empresa deva utilizar a melhor estimativa de desembolso para quitar o passivo (obrigação) na data do balanço patrimonial. Como definição para estimativa de desembolso o pronunciamento técnico apresenta o seguinte conceito: “valor que a entidade racionalmente pagaria para liquidar a obrigação na data do balanço ou para transferi-la para terceiros nesse momento”.

Outro aspecto relevante do CPC 25 são as evidenciações necessárias para as provisões e passivos contingentes. Por se tratar de itens discricionários, a ideia básica desta norma é o *full disclosure* que consiste em práticas de divulgações completas, com intuito na redução da assimetria da informação contábil e que os diversos *stakeholders* possam compreender a autêntica situação financeira, econômica e patrimonial das empresas.

Para cada classe provisão é necessário que a empresa informe em notas explicativas o valor contábil no início e no final do período; existência provisões adicionais ou baixas no período; reversão de valores provisionados e não utilizados; natureza (trabalhista, cível, tributária e outras); estimativas do efeito financeiro da provisão; informações e mensurações de ajustes a valor presente e taxas de desconto; informações de reembolsos, seguros, por exemplo; e informações associadas ao valor, prazo e incertezas da liquidação da provisão (CPC 25, 2009).

Quanto às exigências do pronunciamento do contábil de número 25, para evidenciação de passivos contingentes, identifica-se que as empresas devem divulgar em notas explicativas a natureza do processo, informações relativas às incertezas de liquidação, mensuração de possíveis desembolsos e as estimativas de reembolsos, caso a companhia possua corresponsáveis ou seguradores.

A referida norma menciona que em casos de alteração na estimativa de uma provisão, é obrigatório a reavaliação desta, bem como realizar alterações nas demonstrações contábeis. Portanto, uma provisão pode se transformar em passivo contingente ou até mesmo não necessitar de divulgação obrigatória, quando transforma-se em uma contingência de probabilidade remota.

Assim, é estabelecido o ponto chave desta pesquisa. Em um exemplo hipotético, em que uma empresa reconhece uma provisão no montante de 1 milhão de reais, seu resultado neste exercício será debitado (reduzido) por uma despesa ou custo no mesmo valor e o crédito desta operação ocorre no passivo (aumento), que representa as obrigações da empresa. Observa-se que a norma contábil possibilita o julgamento dos preparadores das demonstrações contábeis, podendo constituir ou reverter provisões. Neste sentido existe a possibilidade dos gestores em determinados períodos constituir provisões (reduzir resultado) e em períodos futuros as reverter (aumentar resultado) e utilizar desta discricionariedade, que objetiva aproximar as demonstrações contábeis ao financeiro e econômico das empresas, como mecanismo para manipular os resultados.

Entre as linhas de pesquisa em contabilidade financeira, destaca-se o elevado número de estudos que examinam a evidenciação contábil. Nota-se convergência, quando tratamos de provisões e passivos contingentes, vez que a proporção destes estudos é expressiva. Como resultado predominantemente identifica-se que nem todos os critérios estabelecidos pelo CPC 25 são contabilizados ou divulgados pelas empresas (Farias, 2006; Caetano et al., 2010; Varela, Benetti & Siqueira, 2012; Borba et al., 2013; Suave et al., 2013; Fonteles et al., 2013).

Desta forma, diante dos apontamentos da literatura, torna-se relevante a discussão das práticas contábeis adotadas pelas empresas brasileiras. Na parte externa da empresa existem fornecedores, financiadores, acionistas, fisco e analistas que demandam de informações precisas, tempestivas e úteis para tomada de decisão. Com base nesses resultados supracitados surgem diversos questionamentos sobre comportamento oportuno das empresas, gerenciamento de resultados, assimetria da informação contábil e outros.

Na presente pesquisa busca-se analisar os efeitos da contabilização de provisões e as consequências das reversões destas para passivos contingentes, considerando que estas mudanças contábeis relacionam-se aos índices econômicos, financeiros, pagamento de dividendos, remuneração de executivos, pagamento de tributos, bem como influenciam as expectativas dos usuários da informação contábil.

Na próxima seção desta pesquisa são tratados os principais estudos desta área temática, seus objetivos, abordagens, técnicas utilizadas e os resultados encontrados.

2.3.2 Pesquisas sobre Provisões e Passivos Contingentes

No que se refere aos estudos de provisões e passivos contingentes, as discussões já perduram há anos. Algumas pesquisas analisaram determinantes das classificações utilizadas pelas empresas (Gleason & Mills, 2002; Fonteles et al., 2013); outros a complexidade do tema e a arbitrariedade por parte dos gestores; interpretações das expressões de probabilidade “provável, possível e remoto” (Davidson & Chrisman, 1994; Capriotti & Waldrup, 2005); índices de evidenciação e adequação a norma (Campbeel, Sefcik & Soderstrom, 2003; Buccina, Chene & Gramlich, 2013; Ferreira et al, 2014); e por fim, pesquisas recentes buscam analisar o comportamento oportuno dos usuários internos da contabilidade diante da discricionariedade presente nas normas internacionais e os impactos da contabilização e reversão de provisões (Rosa, 2014 e Losekann et al., 2016).

Neste sentido, acredita-se na perenidade desta área temática, diante da discricionariedade, da relevância que essas informações apresentam para o mercado e do poder de julgamento na elaboração das demonstrações financeiras.

No contexto internacional, uma pesquisa de destaque foi a de Nelson e Kinney (1997), em que se analisa a influência de incertezas na percepção de auditores e potenciais investidores (alunos com interesse no assunto). No estudo realiza-se um experimento que objetiva capturar as decisões dos usuários da contabilidade diante de dois cenários: no primeiro cenário a chance de perda ou não em um processo judicial é similar; no segundo, a chance de perda no mesmo processo é provável. Como resultado identificou-se que auditores e investidores são conservadores quando as chances de perdas são equivalentes; já no segundo cenário, notou-se que os auditores alteram de conservador para radical antecipadamente aos investidores conforme se intensifica a probabilidade de perda.

Ainda sobre a percepção de riscos em cenários distintos, Kennedy, Mitchell e Sefcik (1998) realizaram um estudo com intuito de identificar o impacto da divulgação contábil, contingências ambientais, na análise dos investidores. No trabalho, foi realizado um experimento que dividiu os participantes em grupos que recebiam informações mais detalhadas e outros que obtinham informações mínimas sobre os passivos e contingências. Como resultado, analisou-se o “efeito âncora”, onde investidores com informações mais detalhadas projetam piores resultados para as empresas quando comparados ao grupo que possui relatórios sintéticos.

Outra pesquisa relevante trata da complexidade na diferenciação dos termos presentes na norma de provisões, ativos e passivos contingentes dos Estados Unidos, SFAS n°5 (Du, Stevens & McEnroe, 2011). Os autores sugerem que as expressões (“provável”, “possível” e “remoto”) podem ser substituídas por delimitações numéricas ou percentuais, com intuito de reduzir vieses ou diferentes análises ou percepções para a mesma informação contábil.

Aharony e Dotan (2004) analisaram se os diferentes usuários da informação (analistas financeiros, gestores e auditores) possuem interpretações distintas da norma de provisões e passivos contingentes, SFAS número 5. Concluiu-se que os auditores e os preparadores das demonstrações contábeis são menos conservadores quando comparados aos analistas financeiros na interpretação dos termos que indicam a região de probabilidade (“provável”, “possível” e “remoto”) presentes na norma contábil.

Ao analisar as divergências na interpretação das normas, Tsakumis (2007) observa que contadores de empresas dos Estados Unidos e da Grécia, analisam e mensuram os termos (provável, possível e remoto) de maneira similar. A divergência apontada pelo autor está na divulgação, contadores dos Estados Unidos tendem a divulgar mais informações do que os contadores de empresas sediadas na Grécia.

Tratando de *disclosure*, Campbeel, Sefcik e Soderstrom (2003), enfatizam a relevância da evidenciação das contingências na redução das incertezas ou insegurança do mercado. Os pesquisadores reforçam da importância da evidenciação, mesmo quando, o mercado já possua conhecimento das contingências, pois estas reduzem o impacto que tais eventos pudessem causar nos resultados e obrigações da empresa.

Outro estudo, Hennes (2013) cotejou a evidenciação contábil entre aspectos quantitativos e qualitativos. Identificou-se que a divulgação, em notas explicativas, dos passivos contingentes e das provisões apresenta informações quantitativas insuficientes quanto à mensuração das perdas. Outro resultado da pesquisa é que as informações qualitativas divulgadas apresentam maiores detalhes, principalmente quando se trata de contingências expressivas ou a probabilidade de desembolso é significativa para empresa.

Embora os resultados de pesquisas anteriores enfatizem a relevância da divulgação contábil, o estudo de Oliveira (2007) conclui que as empresas sediadas em Portugal não cumprem com todas as exigências propostas pela IAS 37, ressalta-se no estudo que são frequentes os casos de ausência de divulgação ou evidenciação parcial.

No âmbito nacional, identificam-se semelhanças quanto ao estudo de Oliveira (2007). Em sua pesquisa, Farias (2006) identificou que nem todas as empresas descrevem notas explicativas com informações de provisões e passivos contingentes e que em muitas notas explicativas a evidenciação não contempla critérios para avaliação das contingências, probabilidade de ocorrência, mensuração contábil, natureza e reversões de provisões.

Ao discutir as alterações propostas pela lei nº 11.638/2007, Baptista (2009) ressalta que a contabilidade ganha com a transparência, no processo de harmonização ao padrão internacional. Entretanto, a autora aponta que o padrão proposto pelo IASB permitiu novos instrumentos para manipulação dos resultados. A autora enfatiza as possibilidades de gerenciamento, ressaltando que a discricionariedade presente nas provisões e passivos contingentes pode ser fundamental para determinação do lucro que a empresa pretende apresentar ao mercado.

Ainda relacionado à evidenciação, o estudo de Fonteles et al. (2013) analisou as notas explicativas das empresas brasileiras com intuito de verificar o cumprimento das exigências do CPC nº 25. Os resultados indicam relação positiva entre as variáveis setor de atividade, tamanho, rentabilidade, liquidez e a divulgação das provisões e passivos contingentes.

Borba et al. (2013), analisaram as provisões e passivos contingentes com enfoque na natureza ambiental. Como resultados os autores apontam que aproximadamente um quarto das empresas da amostra teria prejuízos no período analisado caso os passivos contingentes fossem registrados na demonstração de resultado e no balanço patrimonial, isto é, fossem classificados como provisão.

Alinhado ao estudo anterior, Rosa (2014) analisou os passivos contingentes das empresas brasileiras e simulou cenários para reconhecimento destas contingências. Como resultados identificou-se que as provisões destas empresas representam 12% de todas as contingências divulgadas. Identificou-se ainda que a reconfiguração dos passivos contingentes pudesse afetar significativamente diversas empresas e as respectivas continuidades.

Recentemente, Carmo, Ribeiro e Mesquita (2018) analisaram o efeito das reconfigurações das contingências nos cinco cenários propostos por Rosa (2014), (otimista, parcialmente otimista, moderado, parcialmente pessimista e pessimista). Conclui-se que, a reconfiguração das contingências é expressiva e que afetam significativamente os índices de liquidez e endividamento. Ressalta-se ainda a importância e a relevância das contingências na análise econômico-financeira de uma

empresa, considerando que os processos de reconhecimento e mensuração de provisões e passivos contingentes apresentam características discricionárias.

Baldoino e Borba (2015) analisaram passivos contingentes de 102 empresas que publicaram as demonstrações contábeis na NYSE em IFRS. O estudo considerou setor econômico da empresa, sistema legal do país de origem da empresa e valores sociais do país da empresa (Teoria de Gray, 1988), como variáveis que pudessem influenciar significativamente o montante financeiro atribuído aos passivos contingentes. Verificou-se que distribuições diferentes entre os continentes, na América Latina prevalece contingências tributárias, Europa cíveis e Ásia garantias financeiras. Constatou-se ainda que o Brasil é o país que mais evidencia contingências tributárias e o setor econômico que apresentou contingências ambientais mais expressivas foi o de petróleo e gás.

Outro estudo, Prado (2017), investigou as características institucionais dos países de origem das empresas, e a evidenciação das provisões e passivos contingentes de natureza ambiental. Os resultados indicam relação significativa entre características institucionais e sistema político, financeiro e cultural dos países, quando analisado as provisões. Quando se tratou de passivos contingentes, ocorreu significância estatística em apenas variáveis do sistema financeiro. Conclui-se, que há exigências normativas para existência de comparabilidade, que há pressões institucionais conflitantes, fazendo com que as empresas busquem divulgações estratégicas, convergindo ao proposto pelas normas internacionais.

Ferreira et al. (2017) analisaram a mudança de status nas chances de perdas em processos judiciais entre os anos de 2010 e 2015. Como resultados encontrou-se que a maior parte dos processos a chance de perda é possível, que a natureza mais significativa da amostra foi a tributária e que em 55% das empresas não há explicação para alteração das chances de perdas.

Outro estudo, Ribeiro (2012) indicou a possibilidade de gerenciamento de resultados por meio das provisões e passivos contingentes. Dentre as justificativas apontadas no estudo está o complexo sistema tributário brasileiro. Identificou-se também que a divulgação das contingências aumentou a partir de 2010, ano em que o CPC 25 tornou-se obrigatório para as empresas.

Para Ribeiro (2018) as empresas que possuem grande quantidade de passivos contingentes tendem a apresentar provisões trabalhistas e tributárias em suas demonstrações. Para o autor, estes resultados pode

indicar que as empresas preferem decidir momentos oportunos para o reconhecimento das provisões.

Neste contexto identificou-se que os estudos de Ferreira et al. (2017) e Ribeiro (2012) se complementam vez que o intrincado sistema tributário brasileiro permite distintas interpretações e naturalmente, diversas discussões judiciais. Tais reclamatórias no sistema judiciário são contabilizadas como provisões ou evidenciadas em notas explicativas (ativos e passivos contingentes). Diante da representatividade das contingências desta natureza e do expressivo percentual de empresas que não justificam a alteração de status de perda, torna-se relevante compreender a relação entre a contabilização de provisões, passivos contingentes e as práticas de suavização de resultados.

Na sequência apresenta-se a trajetória metodológica desta pesquisa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa classifica-se metodologicamente como documental, descritiva e a abordagem predominante é quantitativa. Os dados foram coletados nas demonstrações financeiras das companhias e na base de dados Economatica®. A variável dependente é a suavização de resultados e para mensurá-la foi utilizado como métrica principal o modelo proposto por Lang, Lins & Maffett (2012). Na análise dos dados utilizou-se a abordagem estatística de dados em painel entre os anos 2012 e 2017.

3.1 AMOSTRA DA PESQUISA E PERÍODO TEMPORAL ANALISADO

A população desta pesquisa compreende as empresas pertencentes a Brasil, Bolsa e Balcão (B3). A amostra são as companhias que fazem parte do Nível de Governança Novo Mercado da Bolsa de Valores Brasileira no ano de 2017, composto pelas empresas que voluntariamente adotam práticas de governança corporativas que ultrapassam as exigências mínimas da legislação (BM&FBOVESPA, 2018).

A seleção da amostra deste estudo foi não probabilística intencional e motivou-se pelas exigências que as empresas do mais alto nível de governança corporativa da B3 devem cumprir. Dentre as obrigações, ressaltam-se a obrigatoriedade de instalar órgãos de fiscalização de riscos, *compliance* e o controle interno das decisões da administração da companhia a partir de 2020 (B3, 2019). Outro ponto é que uma variável desta pesquisa é o valor de mercado das empresas e para analisar esta medida é relevante que as ações destas companhias sejam de fácil liquidez.

Ressalta-se ainda que as empresas do Novo Mercado são representativas nos principais índices da bolsa de valores brasileira, como Ibovespa e Índice Brasil 100, IBr-X 100. Outra justificativa para este recorte foi a de tirar o efeito de governança corporativa da análise, filtrou-se nesse grupo a maior parte das empresas relevantes do país sem precisar realizar controles na etapa quantitativa.

O recorte no período para análise dos dados compreende as demonstrações contábeis entre os anos 2012 e 2017 e justifica-se pela harmonização das práticas contábeis utilizadas no Brasil ao padrão internacional (IFRS). Ao considerar que a elaboração das demonstrações contábeis a partir de 2010 deve seguir o padrão IFRS e para analisar a

suavização de resultados foi necessário coletar informações de doze trimestres anteriores ao período de investigação. A ideia de analisar os dados das empresas a partir do ano de 2012 foi motivada para que pudesse manter a homogeneidade do padrão contábil dentre os exercícios estudados.

Na Figura 4 podem ser observadas as empresas que fazem parte da pesquisa, ressalta-se que a Embraer foi excluída da análise, pois a moeda funcional da companhia é o dólar americano e a variação cambial pode enviesar os resultados da companhia e da análise.

Nr.	Nome da Cia.	Nr.	Nome da Cia.						
1	ALIANSCCE	28	CVC BRASIL	55	INDS ROMI	82	MOVIDA	109	SER EDUCA
2	ALLIAR	29	CYRE COM-CCP	56	INTERMEDICA	83	MRV	110	SIERRABRASIL
3	ANIMA	30	CYRELA REALT	57	IOCHP-MAXION	84	MULTIPLUS	111	SLC AGRICOLA
4	AREZZO CO	31	DIRECIONAL	58	JBS	85	NATURA	112	SMILES
5	B2W DIGITAL	32	DURATEX	59	JHSF PART	86	ODONTOPREV	113	SOMOS EDUCA
6	B3	33	ECORODOVIAS	60	JSL	87	OGX PETROLEO	114	SPRINGS
7	BIOSEV	34	ELETROPAULO	61	KROTON	88	OMEGA GER	115	SUZANO PAPEL
8	BK BRASIL	35	ENERGIAS BR	62	LE LIS BLANC	89	OSX BRASIL	116	TARPON INV
9	BR BROKERS	36	ENEVA	63	LIGHT S/A	90	OOUROFINO S/A	117	TECHNOS
10	BR MALLS PAR	37	ENGIE BRASIL	64	LINX	91	PARANAPANEMA	118	TECNISA
11	BR PHARMA	38	EQUATORIAL	65	LIQ	92	PDG REALT	119	TEGMA
12	BR PROPERT	39	ESTACIO PART	66	LOCALIZA	93	PETROBRAS BR	120	TENDA
13	BRASILAGRO	40	ETERNIT	67	LOCAMERICA	94	PETRORIO	121	TERRA SANTA
14	BRF SA	41	EVEN	68	LOG-IN	95	POMIFRUTAS	122	TIM PART S/A
15	CAMIL	42	EZTEC	69	LOJAS MARISA	96	PORTOBELLO	123	TIME FOR FUN
16	CARREFOUR BR	43	FER HERINGER	70	LOJAS RENNER	97	POSITIVO TEC	124	TOTVS
17	CCR SA	44	FIBRIA	71	LOPES BRASIL	98	PROFARMA	125	TRISUL
18	CCX CARVAO	45	FLEURY	72	LUPATECH	99	QGEP PART	126	TRIUNFO PART
19	CIA HERING	46	GAFISA	73	M.DIASBRANCO	100	RAIADROGASIL	127	TUPY
20	CIELO	47	GENERALSHOPP	74	MAGAZ LUIZA	101	RNI	128	ULTRAPAR
21	COPASA	48	GRENDENE	75	MAGNESITA SA	102	ROSSI RESID	129	UNICASA
22	COSAN	49	HAPVIDA	76	MARFRIG	103	RUMO S.A.	130	VALE
23	COSAN LOG	50	HELBOR	77	METAL LEVE	104	SABESP	131	VALID
24	CPFL ENERGIA	51	HYPERA	78	METALFRIO	105	SANTOS BRP	132	VIAVAREJO
25	CPFL RENOVAV	52	IGUATEMI	79	MILLS	106	SAO CARLOS	133	VIVER
26	CR2	53	IHPARDINI	80	MINERVA	107	SAO MARTINHO	134	VULCABRAS
27	CSU CARDSYST	54	IMC S/A	81	MMX MINER	108	SENIOR SOL	135	WEG

Figura 4. Empresas analisadas

Fonte: B3 (2018).

Após determinar as empresas que fazem parte da análise, realizou-se a coleta dos dados para execução da pesquisa.

3.2 COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

A coleta dos dados utilizados na análise da pesquisa ocorreu no programa Economática® para as variáveis Ativo Total, Liquidez Geral, Setor Bovespa, Resultado do Exercício, Dívida Bruta, Valor de Mercado da Companhia, Patrimônio Líquido, Receita, Ciclo Operacional, Ativos Imobilizados e Fluxo de Caixa e nas páginas de relações com investidores das empresas, especificamente nas demonstrações financeiras padronizadas e notas explicativas – DFPs para as variáveis montantes das provisões, total dos passivos contingentes, natureza das provisões e empresa que executou serviços de auditoria das demonstrações contábeis em cada exercício analisado.

Nesta pesquisa foram analisadas 136 empresas durante 6 anos, portanto foram analisadas aproximadamente 800 notas explicativas. Na Figura 5 apresenta-se um exemplo de nota explicativa de Provisões para contingências da empresa Natura Cosméticos S.A. no ano de 2017.

PROVISÕES PARA RISCOS TRIBUTÁRIOS, CÍVEIS E TRABALHISTAS.				
A Sociedade e suas controladas são partes em processos judiciais e administrativos de natureza tributária, trabalhista e cível. A Administração acredita, apoiada na opinião de seus assessores legais, que as provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas são suficientes para cobrir eventuais perdas. Essas provisões estão assim demonstradas:				
	Controladora		Consolidado	
	2017	2016	2017	2016
Tributários	98.208	34.542	196.006	47.044
Cíveis	8.096	11.457	27.153	14.321
Trabalhistas	41.388	18.562	58.887	32.259
Total	<u>147.692</u>	<u>64.561</u>	<u>282.046</u>	<u>93.624</u>
Depósitos judiciais (nota explicativa nº 12)	<u>(31.745)</u>	<u>(18.155)</u>	<u>(33.856)</u>	<u>(20.056)</u>
Circulante	-	-	17.357	-
Não circulante	<u>147.692</u>	<u>64.561</u>	<u>264.689</u>	<u>93.624</u>

Figura 5. Quadro Notas Explicativas Empresa Natura Cosméticos S.A.

Fonte: DFP-Nota Explicativa Natura Cosméticos S.A. (2017).

Observa-se na Figura 5 que o montante provisões no exercício de 2017 foi de 282 milhões (consolidado) e a natureza mais expressiva foi a tributários. Na sequência apresentam-se as variáveis que fazem parte desta pesquisa.

3.3 VARIÁVEIS

3.3.1 Variáveis Dependentes

Para medir a suavização de resultados, recorreu-se a dois métodos discutidos pela literatura e que foram utilizados no estudo de Lang, Lins e Maffett (2012). A primeira medida (SMTH-I) captura a volatilidade do lucro em relação à volatilidade dos fluxos de caixas, utilizando a premissa que quanto mais as empresas utilizam *accruals* para manipular os resultados, mais suave será o lucro líquido em relação ao fluxo de caixa (Leuz; Nanda & Wysocki, 2003; Francis et al., 2004). A segunda medida trata da correlação entre o fluxo de caixa operacional e o total de *accruals*. A lógica desta variável é que os gestores têm possibilidade de criar reservas discricionárias intencionais, por meio de *accruals* em momentos bons e podem usá-las para compensar em períodos ruins.

A volatilidade do lucro do SMTH-I é medida por meio da Equação 1:

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}} = \text{Desvio Padrão } (\sigma) \quad \text{(Equação 1)}$$

Nota-se que na Equação 1 realizou-se a divisão entre Lucro Líquido e Ativo Total. O resultado ou quociente desta operação foi utilizado para calcular o desvio padrão para cada empresa analisada, neste sentido empresas com maior desvio possuem maiores variações entre os resultados no decorrer dos exercícios investigados.

Na sequência calculou-se a volatilidade dos fluxos de caixa operacionais do SMTH-I com a Equação II:

$$\frac{\text{Fluxo de Caixa Operacional}}{\text{Ativo Total}} = \text{Desvio Padrão } (\sigma) \quad \text{(Equação 2)}$$

Nota-se que na Equação 2 foi realizada a divisão entre Fluxo de Caixa Operacional e Ativo Total. O resultado desta operação foi utilizado para calcular a volatilidade dos fluxos de caixas operacionais e posteriormente apurou-se o desvio padrão desta medida entre os seis anos para cada empresa analisada.

Por fim, o resultado da variável SMTH-I é representado pelo quociente apresentado na Equação 3.

Desvio Padrão (σ) Equação 1

Desvio Padrão (σ) Equação 2

(Equação 3)

O resultado da Equação 3 captura as oscilações entre os resultados dos exercícios e a volatilidade dos fluxos de caixas das empresas. A divisão pelo ativo total, nas Equações I e II, se faz necessária, pois os ativos podem afetar o comportamento da variabilidade total da medida e procura eliminar o efeito tamanho da amostra.

Desta forma interpreta-se que quanto maior for o quociente da Equação 3, maior é a variação entre o lucro líquido das empresas em relação ao fluxo de caixa. Ao comparar lucro e caixa estima-se que essas variáveis possam convergir ao mesmo ponto quando projetadas para períodos futuros. Assim, quanto maior for o resultado, mais forte são os indicativos da suavização dos resultados.

Na sequência calculou-se a segunda medida de suavização dos resultados (SMTH-II), por meio da Equação 4, que trata da correlação entre o fluxo de caixa operacional escalonado pelos ativos totais e o total de *accruals* escalonados pelos ativos totais.

Covariância (Flx. de Caixa Operac. e Total de *Accruals*)

$$\frac{\text{Covariância (Flx. de Caixa Operac. e Total de } Accruals \text{)}}{\sqrt{(\text{Variância Flx. de Caixa Operac.}) \times \sqrt{(\text{Variância total de } Accruals \text{)}}}}$$

(Equação 4)

Segundo Lang, Lins e Maffett (2012), a ideia do SMTH-II é que os gestores têm possibilidade de criar reservas discricionárias, por meio de *accruals* em momentos bons e podem usá-las para compensar em períodos ruins. Deste modo, interpreta-se que os *accruals* e os “bons momentos” estão positivamente relacionados.

Na sequência, multiplicam-se os resultados do SMTH-I e SMTH-II por -1 (menos um) para que os valores maiores representem empresas com menor suavização de resultados. Ressalta-se que as medidas de suavização dos resultados foram calculadas com base nos 12 trimestres anteriores (2010, 2011 e 2012) que compreendem o período desta análise.

Para Lang, Lins e Maffett (2012), a suavização dos resultados relacionada aos fluxos de caixa é uma função natural do ambiente

operacional da empresa, pois uma parcela é decorrente da operação normal, desta maneira, identificar a suavização intencional dos resultados torna-se relevante. Assim, a proposta do modelo é capturar os excessos de ganhos naturais da operação (suavização de resultados discricionária ou intencional), portanto o resultado de interesse para o modelo estatístico são os resíduos destas duas medidas. A suavização de resultados não discricionária utilizada na presente pesquisa baseou-se no modelo proposto por Lang, Lins e Mafett (2012) e é calculada a partir da Equação 5:

$$RESID_{it} = TAM_{it} + DÍVIDA_{it} + PL_VM_{it} + DPRECEITA_{it} \\ + \%PREJUÍZO_{it} + CICLO_{it} + CRESCREC_{it} \\ + IMOB_{it} + FLUXO_{it} + ANO_{it} + SETOR + \varepsilon_{it}$$

(Equação 5)

Em que:

TAM_{it} = Logaritmo do Ativo total do final do exercício;

$DÍVIDA_{it}$ = Dívida Total no final do exercício dividido pelo Ativo Total no final do exercício;

PL_VM_{it} = PL dividido pelo Valor de Mercado;

$DPRECEITA_{it}$ = Desvio-padrão das Receitas do exercício dos últimos doze trimestres;

$\%PREJUÍZO_{it}$ = Proporção dos períodos em que houve resultado líquido negativo dos últimos doze trimestres (3 anos);

$CICLO_{it}$ = Logaritmo do Ciclo Operacional das empresas no final do exercício;

$CRESCREC_{it}$ = Crescimento da Receita do exercício comparada ao ano anterior;

$IMOB_{it}$ = Imobilizado do final do exercício dividido pelo Ativo Total do final do exercício;

$FLUXO_{it}$ = Fluxo de Caixa Médio dividido pelo Ativo Total do final do exercício;

ANO = Períodos anuais, de 2012 a 2017;

$SETOR$ = Setor Econômico das Empresas na B3;

$\varepsilon_{i,t}$ = Termo de Erro do Modelo.

Neste sentido, utilizou-se a Equação 5 para o cálculo da suavização dos resultados (RESID), constituída pelos resíduos de SMTH-I e SMTH-II. Estes resíduos representam a parte da suavização de resultados intencional entre os períodos anuais de 2012 e 2017.

Na presente pesquisa os resíduos encontrados (RESID-1 e RESID-2) para as variáveis de suavização de resultados foram inseridos em outros modelos estatísticos como variáveis dependentes. A ideia dessas análises consiste em verificar quais características das empresas podem justificar a suavização de resultados de modo intencional nas empresas analisadas.

3.3.2 Variáveis Independentes

Para analisar a relação entre a suavização de resultados e a proporção da contabilização de provisões e passivos contingentes foram estabelecidas as variáveis de interesse e explicativas da pesquisa. Os dados destas medidas foram coletados com base nas demonstrações contábeis de encerramento de cada período e com auxílio do *software Economática®*.

A variável de interesse do estudo foi denominada “Prov_Ct”, que consiste na razão entre o total de provisões da empresa e o total passivos contingentes acrescidos das provisões em cada período. Em termos práticos, esta medida analisa o quanto das contingências foram reconhecidas contabilmente frente ao total das contingências das empresas.

Segundo Ribeiro (2012) dentre as alternativas de gerenciamento de informações contábeis estão as contingências. Deste modo elaborou-se a presente variável para estimar e analisar os impactos desta com as práticas de suavização de resultados. Lang, Lins e Mafett (2012) complementam ao argumentar que os gestores têm possibilidade de criar reservas discricionárias, por meio de *accruals* em momentos bons e podem usá-las para compensar em períodos ruins.

Na sequência foi estabelecida a variável explicativa Liquidez Geral. Segundo Braga (1999) esta medida objetiva identificar a capacidade financeira da empresa liquidar suas obrigações no curto e no longo prazo. A Liquidez Geral é o quociente entre o total dos ativos e o total dos passivos. Para Palepu, Healy e Bernard (2004) a liquidez pode influenciar contratos de empréstimos e financiamentos das empresas, os *debt covenants*. Desse modo a lógica da variável é verificar se variações da Liquidez Geral das empresas podem influenciar em práticas de suavização de resultados.

Outra variável que compõe o modelo é o Retorno sobre os Ativos (ROA). O ROA é calculado pela divisão do lucro líquido do exercício pelos ativos totais da empresa e objetiva medir a eficiência total da administração na geração de lucros com seus ativos disponíveis (Gitman,

1997). A ideia de investigar essa medida é verificar se a manipulação de resultados está associada ao desempenho apresentado pelas empresas em determinado período.

Segundo Lang, Lins e Mafett (2012) para calcular suavização intencional dos resultados é necessário realizar o controle dos setores das empresas e dos períodos analisados. O primeiro, porque a propriedade dos *accruals* está associada às características da atividade econômica das empresas. Já o controle por ano justifica-se por considerar possíveis alterações de ciclos macroeconômicos que podem afetar os resultados das empresas em determinados exercícios. Neste sentido na operacionalização dos modelos estatístico o exercício de 2012 serviu de referência para comparação com os demais períodos investigados e o setor de bens industriais também foi o de base para a análise.

Para etapa quantitativa optou-se por controlar as empresas de acordo com o Setor Econômico de atuação da companhia da Brasil, Bolsa e Balcão (B3). A seleção pelo Setor Econômico da B3 motivou-se para aumentar o número de companhias disponíveis para realização do estudo, considerando que foram analisados apenas setores com duas ou mais empresas. Em pesquisas nacionais e internacionais observa-se que a alternativa para o controle setorial é a utilização do padrão Norte Americano (NAICS 2). Como existe maior variabilidade de setores no NAICS 2, observou-se que algumas empresas ficaram isoladas e deveriam de ser excluídas da análise, deste modo o controle estatístico foi realizado com base na classificação da B3.

Assim, a análise quantitativa deste estudo pode ser representada pela Equação 6:

$$\text{RESID}_{it} = \text{PROV_CT}_{it} + \text{LG}_{it} + \text{ROA}_{it} + \text{SETOR}_{it} + \text{ANO}_{it} + \varepsilon_{it}$$

(Equação 6)

Em que:

PROV_CT = Provisões divididas pelas contingências totais;

LG_{it} = Liquidez Geral;

ROA_{it} = Rentabilidade sobre ativos;

SETOR_{it} = Setor da empresa classificado na B3;

ANO_{it} = Períodos anuais, de 2012 a 2017;

ε_{i,t} = Termo de Erro do Modelo.

Ressalta-se que as variáveis dependentes da pesquisa (RESID-1 e RESID-2) foram analisadas em modelos e distintos e calculadas a partir do resíduo da Equação 6. Na sequência, apresenta-se a seção 3.4 com os procedimentos de análise dos dados.

3.4 ANÁLISE SUPLEMENTAR

Conforme mencionado no referencial teórico da presente pesquisa, existem distintos modelos para mensurar a suavização de resultados das empresas. Dentre esses estudos é frequente a utilização de regressões em dois passos, na primeira etapa se calcula o resíduo da suavização que captura a manipulação intencional dos resultados e depois se estima em uma regressão distinta as variáveis que possam influenciar ou determinar a suavização de resultados. Como exemplo clássico de estudos com regressões de dois passos cita-se o modelo de Jones (1991) que serviu de base para diferentes pesquisas e distintas formas de capturar a manipulação dos resultados contábeis.

O artigo que embasa a análise suplementar dessa pesquisa foi escrito por Chen, Hribar e Melessa (2018). Os autores analisaram 61 estudos publicados em revistas internacionais de alto impacto, como *The Accounting Review*, por exemplo. E argumentam que os trabalhos que apresentam regressões de dois estágios de regressão incorrem em erros de execução e podem apresentar estimativas tendenciosas dos regressores e resultar em erros estatísticos dos tipos I e II (Quando a hipótese nula é verdadeira e é rejeitada; quando a hipótese é falsa e não é rejeitada, respectivamente).

Segundo os autores não há justificativas econométricas para realizar uma análise em dois procedimentos e a maneira mais simples de evitar vieses e corrigir o modelo é analisar os dados em apenas uma regressão.

No estudo de Chen, Hribar e Melessa (2018) utilizou-se o Teorema de Frisch-Waugh-Lovell para demonstrar que análise em duas etapas de regressão produz coeficientes e estatística T tendenciosos. Para os pesquisadores o erro mais comum está na adição de variáveis de controle no segundo modelo regressão, se elas não estiverem correlacionadas com os regressores do primeiro modelo, os coeficientes e a estatística T são tendenciosos a zero.

Dentre as recomendações para futuras pesquisas, os autores sugerem que novos estudos busquem “acomodar” todas as variáveis em apenas uma regressão para evitar vieses ou erros de estimação e enfatizam a relevância de controlar o desempenho da empresa ao medir os *accruals*.

Como o presente trabalho tem o propósito de analisar a relação entre a suavização de resultados e a proporção da contabilização de provisões e passivos contingentes, optou-se por analisar as medidas de manipulação do resultado contábil das empresas em regressões de apenas um estágio, conforme sugerem Chen, Hribar e Melessa (2018).

Nesta análise suplementar, para calcular a suavização de resultados utilizou-se como base as coletas apresentadas na análise quantitativa (seção 4.2.2) desta pesquisa. Neste estudo, a suavização de resultados é capturada por duas medidas, deste modo, na análise complementar apresentam-se dois modelos de regressões sendo que a variável dependente de cada um é uma das medidas de suavização do estudo.

A primeira medida de suavização desta etapa da pesquisa, SUAV-1, é calculada pela Equação 3. O que difere essa variável da variável RESID-1, é que a SUAV-1 é a medida de suavização bruta, enquanto no RESID-1 é calculado o resíduo da regressão para então inserir como variável dependente no modelo apresentado na Equação 6.

A segunda medida de suavização desta análise suplementar é a SUAV-2, que é calculada por meio da correlação entre o fluxo de caixa operacional escalonado pelos ativos totais e o total de *accruals* escalonados pelos ativos totais. Similar a SUAV-1, o que difere essa medida da RESID-2 é que ela é analisada de maneira bruta, sem extrair resíduo dessa variável por meio de regressão.

Deste modo elaborou-se a Equação 7, que captura a suavização desta análise, com base no estudo de Chen, Hribar e Melessa (2018):

$$\begin{aligned}
 SUAV_{it} = & PROV_{CT_{it}} + LIQ\ GERAL_{it} + ROA_{it} + TAM_{it} \\
 & + DÍVIDA_{it} + PL_{VM_{it}} + DPRECEITA_{it} \\
 & + \%PREJUÍZO_{it} + CICLO_{it} + CRESCREC_{it} \\
 & + IMOB_{it} + FLUXO_{it} + SETOR + ANO_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

(Equação 7)

Em que:

PROV_CT_{it} = Provisões dividido pelo total de contingências;

LIQ. GERAL_{it} = Liquidez Geral da Empresa;

ROA_{it} = Rentabilidade dos Ativos;

TAM_{it} = Logaritmo do Ativo total do final do exercício;

DÍVIDA_{it} = Dívida Total do final do exercício dividido pelo Ativo Total do final do exercício;

PL_VM_{it} = PL dividido pelo Valor de Mercado;

$DPRECEITA_{it}$ = Desvio-padrão das Receitas do exercício dos últimos três períodos anuais da empresa i no período t ;
 $\%PREJUÍZO_{it}$ = Proporção dos períodos que houve resultado líquido negativo dos últimos doze trimestres (3 anos);
 $CICLO_{it}$ = Logaritmo do Ciclo Operacional final do exercício;
 $CRESCREC_{it}$ = Crescimento da Receita do exercício;
 $IMOB_{it}$ = Imobilizado do final do exercício dividido pelo Ativo Total do final do exercício;
 $FLUXO_{it}$ = Fluxo de Caixa Médio dividido pelo Ativo Total do final do exercício;
 SETOR = Setor da empresa classificado na B3;
 ANO_{it} = Períodos anuais, de 2012 a 2017;
 $\varepsilon_{i,t}$ = Termo de Erro do Modelo.

A ideia de construir essa análise suplementar consiste em comparar os resultados obtidos das regressões em dois estágios com um modelo mais atual. Dentre as críticas presentes no estudo de Chen, Hribar e Melessa (2018) estão que os estudos que utilizam de modelos estatísticos para capturar variáveis que farão parte de outras análises podem conter vieses. Neste sentido, ao final desta pesquisa é possível analisar aspectos comuns e divergentes entre os distintos modelos apresentados neste trabalho.

3.5 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DOS DADOS

Com intuito de atender os objetivos do trabalho, a presente pesquisa utilizou-se de análises predominantemente quantitativas. Em aspectos qualitativos foi investigada a proporção das provisões em relação ao total das contingências, as naturezas de provisões mais expressivas (com maior valor evidenciado), empresas que realizaram serviço de auditoria independente das demonstrações contábeis e as variações destes dados ao longo do tempo.

Na análise quantitativa, a abordagem estatística utilizada foi a de dados em painel. Segundo Fávero (2015) o modelo de dados em painel consiste no fenômeno de estudar as diferenças entre os indivíduos *cross-sections*, ao longo do tempo. Para Verbeek (2008) a utilização de dados em painel possui vantagens quando comparada a estudos entre indivíduos ou longitudinais, como maior quantidade de dados, menor correlação entre variáveis explicativas, maior precisão na definição de parâmetros e redução nos problemas de identificação.

Quanto ao modelo em painel deste estudo, o mesmo classifica-se como curto, pois o número de períodos analisados é inferior ao número de observações e balanceado.

Na sequência analisou-se a existência de dados discrepantes na amostra, por meio do teste de Hadi (1992). A existência de *outliers* pode distorcer análises e gerar viés nos resultados da pesquisa. Deste modo analisaram-se os dados do estudo com e sem a presença de *outliers*. Identificou-se que os resultados com os dados discrepantes não apresentaram mudança significativa na análise do estudo. Sendo assim, foram investigadas possíveis alternativas para o tratamento destas observações e concluiu-se da necessidade de excluir os *outliers*.

Em seguida foi executado o teste LM de Breusch Pagan, para identificar qual a estimação mais adequada aos dados da pesquisa. Como resultado notou-se que o modelo mais apropriado foi o aleatório. Na análise dos dados evidencia-se o teste. Outro ponto para não utilização de testes com estimação com efeitos fixos foi o controle setorial na análise, como os setores não se alteraram no período analisado o controle deve de ser aleatório.

Os dados do estudo foram tabulados no *software* Microsoft Excel e a análise estatística foi realizada no Stata®, versão 13.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste tópico são apresentadas e discutidas as análises dos dados da pesquisa. A seção 4.1 contempla a análise descritiva qualitativa do estudo, a 4.2 contém a análise quantitativa da pesquisa e a 4.3 trata da discussão dos resultados do trabalho.

4.1 ANÁLISE DESCRITIVA QUALITATIVA

No contexto nacional, encontra-se em artigos de jornais e revistas a discussão de processos judiciais e das contingências que envolvem as empresas brasileiras. Segundo o Jornal Folha de São Paulo (2019), a empresa Vale S.A. é ré em processos judiciais de natureza ambiental no montante de 8 bilhões de reais, excluindo destes, os processos da companhia de maior repercussão no âmbito nacional e internacional, os rompimentos das barragens de Brumadinho e Mariana.

Em análise as demonstrações financeiras da companhia, observa-se que apenas 0,13% destes passivos estão classificados como circulante da companhia. Ao investigar as demonstrações contábeis da Vale S.A., ao término de 2017 nota-se que o total de provisões registradas no balanço patrimonial da empresa era de aproximadamente 4,9 bilhões de reais.

Com base nos levantamentos e investigações realizados nesta pesquisa, constatou-se que os resultados são semelhantes aos levantamentos mencionados na notícia acima. Nota-se que as empresas frequentemente, apresentam em suas notas explicativas processos judiciais com data de instauração superiores há cinco anos e analisaram-se casos em que o início dos processos ultrapassa trinta anos.

Ressalta-se ainda a existência das regiões de probabilidade de desembolso delineadas pelo CPC 25 (2009). Se os assessores jurídicos em conjunto com os gestores da companhia entenderem que um processo é remoto não há obrigatoriedade de divulgação desta informação ao mercado. Outro ponto é que os passivos contingentes são evidenciados em notas explicativas, enquanto as provisões são contabilizadas no balanço patrimonial e na demonstração do resultado do exercício, além de ser divulgada em nota explicativa. No caso da Vale S.A. identificou-se nos passivos contingentes da companhia o montante de aproximadamente 48,3 bilhões de reais no encerramento do exercício de 2017, dez vezes o total registrado em provisões da companhia nesse mesmo período.

Em um exemplo hipotético em que uma companhia reconhece uma provisão no montante de 1 milhão de reais, seu resultado é debitado

neste valor e o seu passivo creditado na mesma quantia. Desta forma compreende-se que o reconhecimento de uma provisão aumenta as despesas ou custos, reduzindo o resultado do exercício; em contrapartida o passivo aumenta, uma vez que a empresa terá uma obrigação de igual valor, que provavelmente será paga em momento futuro.

Nesta etapa da pesquisa, descritiva e qualitativa, analisa-se a proporção das provisões frente às contingências totais das empresas entre 2012 e 2017, a natureza das provisões, a influência das empresas de auditoria externa e a discussão dos resultados capturados na presente análise do estudo. Ressalta-se que os dados foram extraídos das notas explicativas das demonstrações financeiras padronizadas anuais das empresas, sendo necessária em alguns casos a análise de conteúdo das informações para classificação das provisões.

Para iniciar a análise identificou-se a proporção das contingências totais que estão contabilizadas nas demonstrações das empresas e as informações que foram evidenciadas em notas explicativas. Na Figura 6 observa-se o valor mínimo, médio e máximo encontrado para relação entre provisões e contingências totais e a proporção dos passivos contingentes frente ao total de contingências nos seis períodos investigados.

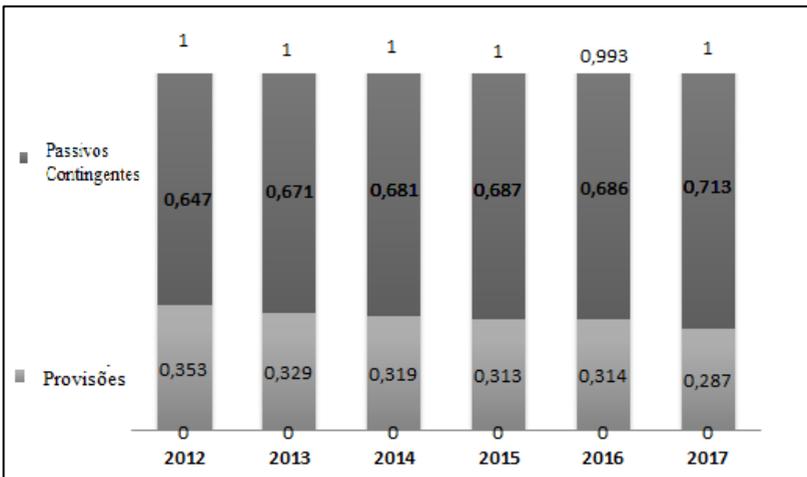


Figura 6. Proporção das contingências

Fonte: Dados da Pesquisa (2019).

Como se observa na Figura 6, no ano de 2012 o mínimo encontrado na razão entre provisões e contingências totais foi 0 e o máximo 1. Esta informação justifica-se, pois as empresas Multiplus S.A., Petro Rio S.A., QGEP Participações S.A. e Smiles Fidelidade S.A. não apresentaram provisões contabilizadas no Balanço Patrimonial do período de 2012, logo ao dividir zero pelo montante das contingências totais o resultado obtido foi zero. Já as empresas Arezzo Ind. e Comércio S.A., Lojas Renner S.A. e OdontoPrev S.A. obtiveram o quociente máximo, 1, pois as contingências totais apresentadas foram provisionadas no balanço patrimonial deste exercício.

Nas demonstrações financeiras de 2013 as empresas Multiplus S.A., Petro Rio S.A. e QGEP Participações S.A. mantiveram a mesma proporção apresentada no exercício anterior e apenas a OdontoPrev S.A. apresentou o montante das contingências passivas igual ao valor provisionado no Balanço Patrimonial do período.

Já no término do exercício de 2014, Multiplus S.A. e QGEP Participações S.A. apresentaram as contingências totais somente em notas explicativas. Neste período apenas a Lojas Renner S.A. teve o montante de suas contingências provisionadas no Balanço Patrimonial.

Nas demonstrações financeiras de 2015 a empresa Aliansce Shopping Centers S.A. e a Lojas Renner S.A. contabilizaram o montante das contingências totais em seus respectivos balanços patrimoniais, nas contas de provisões. Neste período a empresa QGEP Participações S.A. foi a única que evidenciou suas contingências em notas explicativas, sem contabilizar provisões nas demonstrações contábeis.

Ao término do exercício de 2016, apenas a QGEP Participações S.A. manteve o montante de suas contingências evidenciadas em nota explicativa. Já as empresas Arezzo Ind. e Comércio S.A., BRF S.A. e Direcional Engenharia S.A., apresentaram 99% do montante de suas contingências provisionado no balanço patrimonial.

Em 2017, último exercício analisado na pesquisa, a empresa QGEP Participações S.A. permaneceu com total de suas contingências divulgada em notas explicativas. Neste ano, a Aliansce Shopping Centers S.A. apresentou o montante de suas contingências contabilizado no Balanço Patrimonial.

Nesta análise que compara o que é reconhecido nas demonstrações contábeis com o que é apenas evidenciado em notas explicativas dois pontos são relevantes. Primeiro que a companhia pode não cumprir as exigências do CPC e divulgar em notas explicativas somente o que foi reconhecido no balanço, o que pode enviesar esta análise, pois neste caso se tem a interpretação de que a empresa reconhece

contabilmente todas as suas contingências. Segundo que determinadas empresas, divulgam suas contingências remotas, sendo que essa é uma evidenciação voluntária e quando se compara divulgações facultativas as empresas podem adotar distintos critérios que podem afetar a relação investigada nesta seção.

Dentre as possíveis justificativas para esses resultados pode estar o objetivo em evitar quebras de contratos de riscos “*Debt Covenants*”. Empresas com menor liquidez podem não cumprir determinados indicadores e implicar em rescisão dos contratos ou alterações substanciais, como a taxa de juros, por exemplo (Palepu, Healy & Bernard, 2004). Neste sentido as empresas podem optar por evidenciar números maiores em notas explicativas e contabilizar menores montantes em provisões, pois os passivos contingentes não afetam a liquidez das empresas.

Em contraponto, é possível que determinadas empresas não possuam contratos de riscos ou que apresentem situações de liquidez mais elevadas e que reconhecem uma maior proporção de provisões em seus balanços, objetivando a construção de reservas que podem ser revertidas no futuro.

Outro ponto relevante nesta discussão são os fatores internos da empresa, como as características dos assessores jurídicos, gestores, políticas contábeis da companhia, pressão por determinados resultados e outros. No contexto externo existe a concorrência com empresas do setor, regulamentação setorial, riscos contratuais, influência de auditoria e outros motivos que podem influenciar nas decisões e critérios contábeis da companhia.

Similar ao exposto pelo Jornal Folha de São Paulo (2019), ao investigar as demonstrações contábeis da empresa Vale S.A., nota-se que a companhia não possui todas as suas obrigações ambientais registradas em seu balanço patrimonial. Em análise de conteúdo das notas explicativas das empresas investigadas, observa-se, com frequência, a justificativa de não contabilização dessas contingências diante de incertezas do montante de liquidação e do prazo para desembolso, como se observa na Figura 7 referente as demonstrações financeiras das Lojas Renner S.A. no exercício de 2015.

Outros passivos contingentes

A Companhia discute judicialmente um processo movido pelo Banco Renner, a associação da marca "Renner" na exploração de serviços financeiros, exceto aqueles relacionados ao Cartão de Crédito "Renner", serviços de suporte a ele relacionados e seguro. O processo encontra-se em disputa judicial e é avaliado como de perda provável no que tange ao uso da marca e como remoto no que diz respeito a eventuais indenizações, sendo que em ambas as hipóteses não há contingência financeira determinada nos autos, bem como não há estimativa quanto a desembolso.

Figura 7. Nota Explicativa Lojas Renner S.A. – DFP 2015
Fonte: DFP-Notas Explicativas Lojas Renner S.A. (2015).

Ressalta-se que a não divulgação de um ou mais passivos contingentes, por equívoco ou omissão, distorce a presente análise. Nestes casos, o resultado da investigação seria superior ao real, quando na verdade não reflete a posição financeira e patrimonial correta da empresa.

Ao investigar a proporção das provisões frente às contingências totais observa-se que o percentual médio dos seis anos foi de aproximadamente 32%. Nota-se na Figura 6 que o percentual desta variável apresentou baixa oscilação ao longo dos anos. Dentre as justificativas para este resultado ressalta-se a participação expressiva de empresas de auditoria pertencente ao seletivo grupo “*Big Four*”.

Para Souza (2011) o grupo das quatro maiores empresas de auditoria apresenta trabalhos padrões e uniformes. Na presente pesquisa, acredita-se que esse “padrão” pode ter colaborado para baixa oscilação da média apresentada entre os anos.

Outro ponto relevante é que as empresas analisadas pertencem ao Nível de Governança Novo Mercado da B3, composto pelas empresas que voluntariamente adotam práticas de governança corporativas que ultrapassam as exigências mínimas da legislação (BM&F BOVESPA, 2018). Desta forma, esta pode ser uma possível explicação para a constância da média desta variável no período investigado.

Ao investigar a natureza das provisões constatou-se que no primeiro exercício analisado, 2012, a natureza mais expressiva dentre estes passivos foi a fiscal ou tributária, convergindo aos resultados de Ferreira et al. (2017).

Nos demais períodos analisados, as provisões de natureza trabalhista foram mais expressivas. Entre os exercícios investigados destaca-se o de 2017 em que as provisões trabalhistas foram mais expressivas em metade das empresas estudadas. Na Figura 8 apresenta-se a classificação das provisões de acordo com as naturezas mais expressivas.

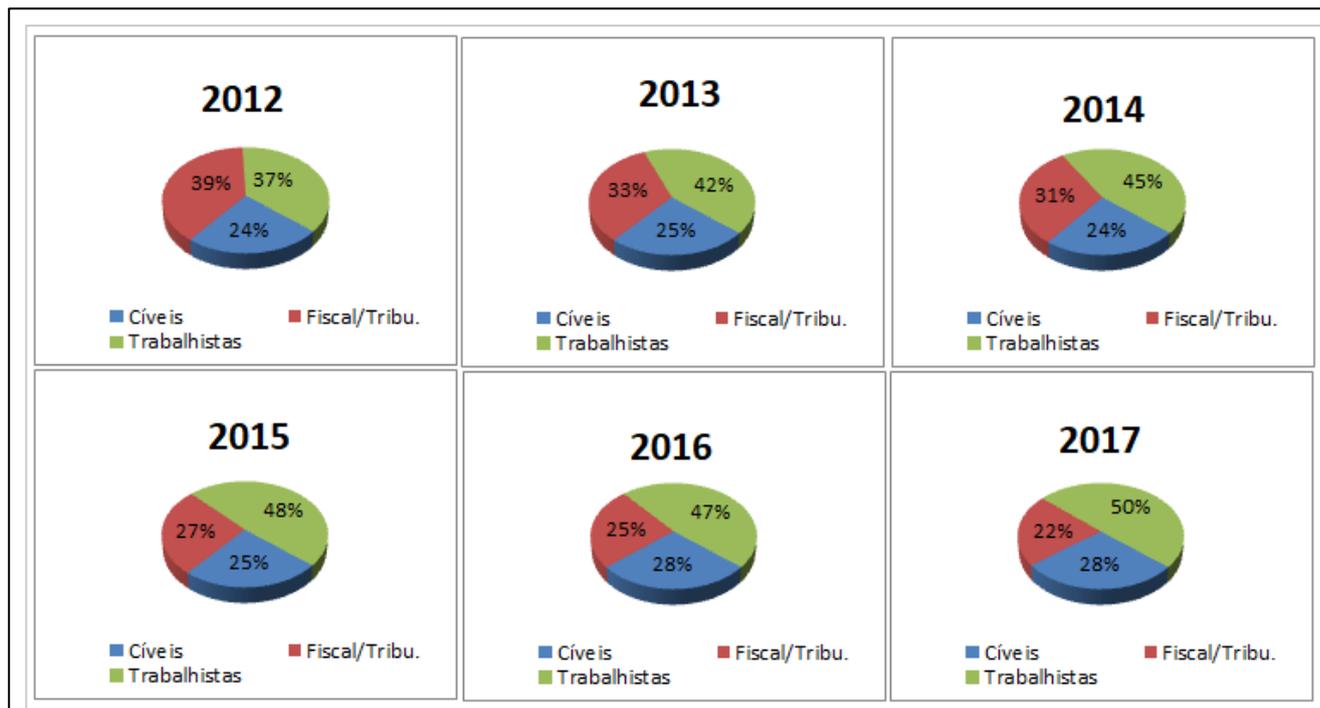


Figura 8. Natureza das Provisões
Fonte: Dados da Pesquisa (2019).

É importante destacar a possibilidade da natureza trabalhista não ser a mais expressiva nos próximos períodos de investigação. Segundo os especialistas, a reforma trabalhista ocorrida no final do ano de 2017, exige que o trabalhador arque com honorários, como pericial e o de sucumbência em caso de derrotas em processos judiciais. Assim, diante do risco de desembolsos, reduziu-se a quantidade de reclamações trabalhistas no ano de 2018 (Folha de São Paulo, 2018). Neste sentido, é natural que os processos em andamento sejam encerrados e se o número de ingressos de processos reduzir ao longo do tempo, a lógica é que o montante destas contingências seja reduzido ao longo dos anos.

Outro aspecto relevante, identificado na análise das notas explicativas, foi que os passivos contingentes mais expressivos foram de natureza ambiental e fiscal. Para encerrar a análise qualitativa deste estudo, foi verificada o percentual de empresas que foram auditadas por *Big Four*.

Segundo Velozo (2013) 94 das 100 maiores empresas brasileiras, considerando a receita líquida, são auditadas pelas firmas “*Big Four*”. Na presente pesquisa a proporção de empresas que tiveram suas demonstrações contábeis analisadas pelas “grandes” da auditoria foi similar, média de 90,4% considerando todos os períodos analisados. Na Figura 9 observa-se a proporção das empresas que foram auditadas por “*Big Four*” entre 2012 e 2017.

Nota-se na Figura 9 que a atuação das *Big Four* diminuiu ao longo do tempo nas empresas do Novo Mercado, embora de maneira pouco significativa. Destaca-se na literatura que os honorários de auditoria de independente são mais elevados para contratação das empresas *Big Four* (Castro, Peleias & Lima, 2015), deste modo é compreensível que em um período de instabilidade econômica, financeira e política no Brasil as empresas optem por redução de gastos, dentre eles o serviço de auditoria independente. Para finalizar analisou-se na Figura 10 a proporção das contingências que foram reconhecidas contabilmente em detrimento dos passivos contingentes das companhias.

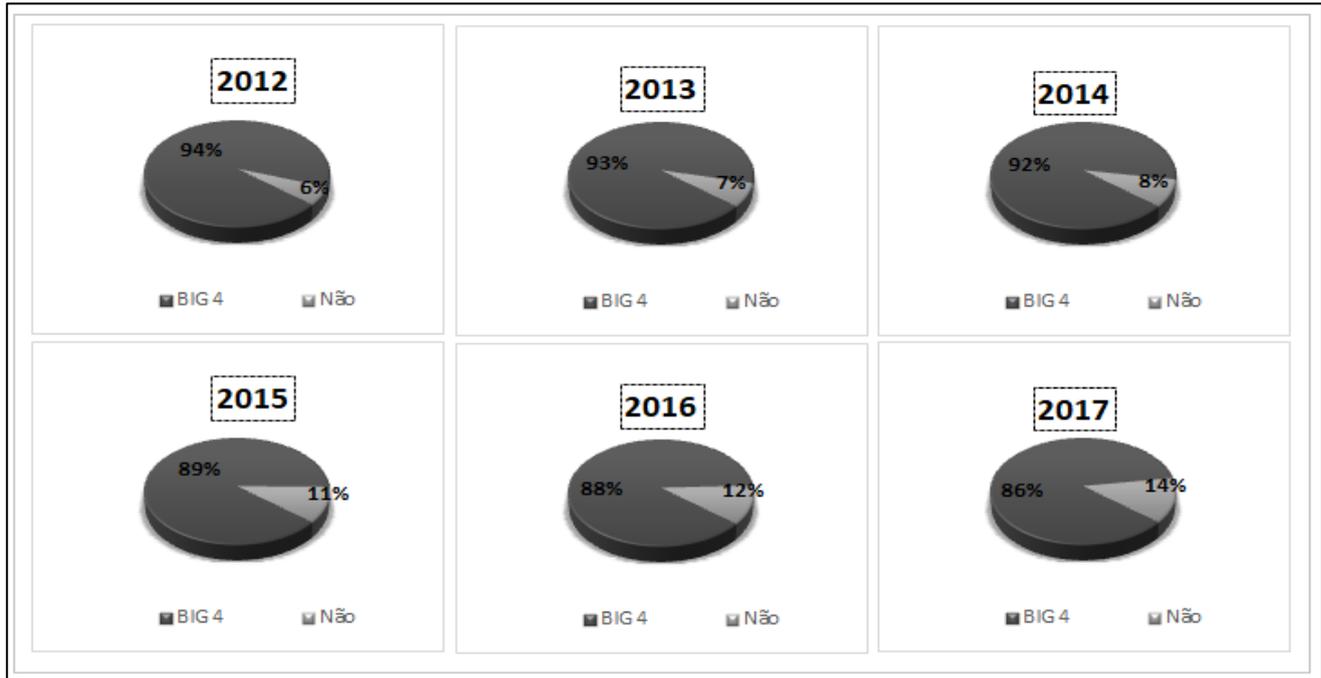


Figura 9. Auditoria

Fonte: Dados da Pesquisa (2019).

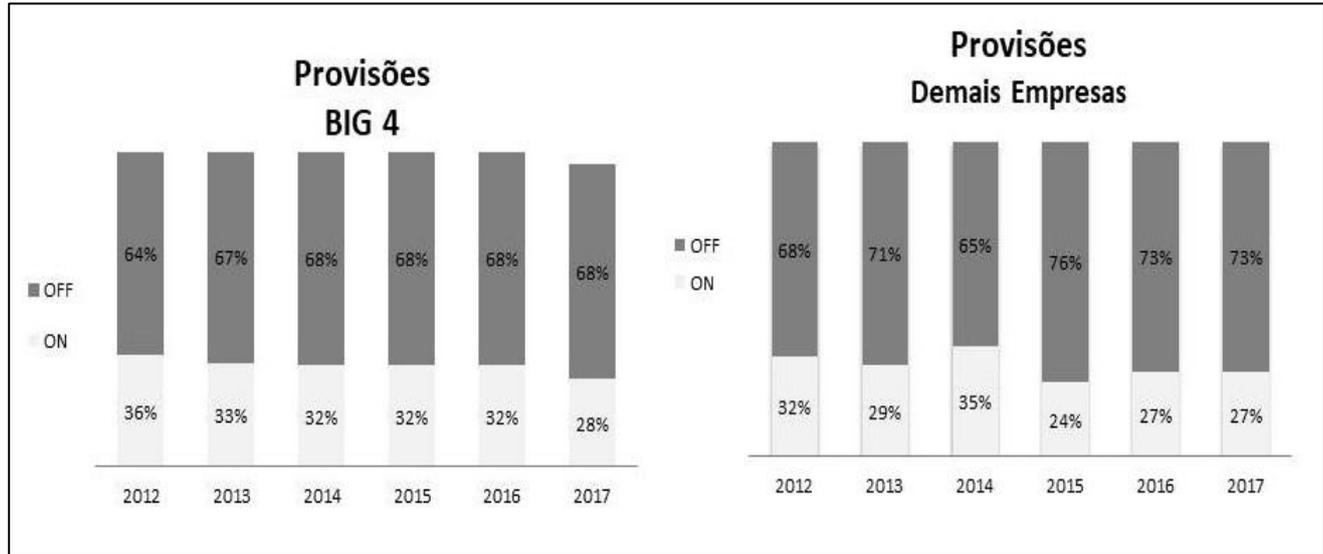


Figura 10. Contingências *On Balance* x *Off Balance*
 Fonte: Dados da Pesquisa (2019).

Nota-se na Figura 10 que em média 32% das contingências passivas das empresas auditadas por *Big Four* são contabilizadas pelas companhias. Já as que foram auditadas por empresas de menor porte essa proporção é de 29%. Em termos práticos a diferença não é significativa. Uma das possíveis explicações é que as empresas do Novo Mercado estão entre as maiores do país, neste sentido a expectativa em uma empresa que presta serviços de auditoria independente em algumas das maiores empresas do Brasil, é que os profissionais sejam qualificados, com grande capacidade técnica e com interpretações similares aos colabores de *Big Four*.

Ao analisar as práticas de gerenciamento de resultado em empresas listadas na bolsa de valores brasileira, Almeida e Almeida (2009) compararam as demonstrações contábeis de companhias que foram auditadas por “*Big Four*” com as que foram auditadas por firmas de auditoria de menor porte. Concluiu-se que as empresas auditadas por “*Big Four*” apresentaram menor grau de *accruals* discricionários.

Nesta pesquisa, inicialmente tinha-se como proposta segregar as empresas auditadas por “*Big Four*” nos modelos estatísticos, entretanto observou-se que mais de 90% das empresas investigadas tiveram suas demonstrações financeiras analisadas pelas grandes firmas o que inviabilizou o controle desta variável nas regressões.

Na próxima seção do estudo apresenta-se a análise quantitativa dos dados e os resultados da pesquisa.

4.2 ANÁLISE QUANTITATIVA

A Análise Quantitativa desta pesquisa está dividida em quatro etapas. Na primeira parte, foi elaborada uma análise descritiva com as principais variáveis do estudo. A segunda etapa consiste na apresentação e discussão dos resultados das medidas principais de suavização de resultados. A terceira etapa consiste na análise suplementar de suavização, embasada na pesquisa de Chen, Hribar e Melessa, 2018. Na quarta parte são discutidos os resultados encontrados neste trabalho.

4.2.1 Estatística Descritiva

Na Tabela 1 apresenta-se a estatística descritiva das variáveis da pesquisa entre os exercícios de 2012 e 2017. Para cada variável foi calculado a média, desvio padrão, mínimo e máximo.

Tabela 1. Estatística Descritiva

Variável	Decomp.	Média	Desv. Padrão	Min	Máx.	Obs.
RESID-1	Overall	0.605	0.123	0.048	0.936	N= 382
	Between		0.119	0.212	0.880	n= 94
	Within		0.493	0.408	0.798	T-Bar= 4.06
RESID-2	Overall	0.094	0.078	0.000	0.394	N= 382
	Between		0.074	0.008	0.359	n= 94
	Within		0.031	-0.120	0.191	T-Bar= 4.06
Tamanho	Overall	15.349	1.325	11.074	19.661	N= 382
	Between		1.313	11.217	19.581	n= 94
	Within		0.266	13.811	17.571	T-Bar= 4.06
Dívida	Overall	2.194	8.984	0.000	97.078	N= 382
	Between		7.839	0.000	71.748	n= 94
	Within		2.975	-34.663	27.524	T-Bar= 4.06
PL_VM	Overall	0.978	2.889	-28.504	23.689	N= 382
	Between		2.231	-13.436	10.474	n= 94
	Within		2.076	-23.001	14.193	T-Bar= 4.06
DP. Receita	Overall	17.740	5.315	2628.760	4750.000	N= 382
	Between		4.677	1245.570	3500.000	n= 94
	Within		2.205	-2940.000	14300.000	T-Bar= 4.06
Prejuízo	Overall	0.258	0.297	0.000	1.000	N= 382
	Between		0.280	0.000	1.000	n= 94
	Within		0.127	0.192	0.808	T-Bar= 4.06
Ciclo	Overall	4.801	1.017	0.002	10.173	N= 382
	Between		1.017	1.299	8.095	n= 94
	Within		0.259	3.395	6.879	T-Bar= 4.06
Cresc. Rec.	Overall	34.643	54.479	-37.963	1012.121	N= 382
	Between		50.185	12.071	506.081	n= 94
	Within		40.810	-471.397	540.683	T-Bar= 4.06

Continua em...

... continuação.

Variável	Decomp.	Média	Desv. Padrão	Min	Máx.	Obs.
Imobilizado	Overall	0.200	0.194	0.000	0.767	N= 382
	Between		0.193	0.000	0.685	n= 94
	Within		0.032	-0.137	0.304	T-Bar= 4.06
Fluxo de Caixa	Overall	0.048	0.113	-0.224	0.690	N= 382
	Between		0.122	-0.137	0.690	n= 94
	Within		0.029	-0.071	0.221	T-Bar= 4.06
Liq. Geral	Overall	1.038	0.652	0.093	3.628	N= 382
	Between		0.653	0.181	3.331	n= 94
	Within		0.164	0.317	2.217	T-Bar= 4.06
ROA	Overall	1.564	7.304	-29.744	30.982	N= 382
	Between		6.548	-21.828	27.426	n= 94
	Within		4.130	-25.494	19.456	T-Bar= 4.06
PROV_CT	Overall	0.307	0.269	0.000	1.000	N= 382
	Between		0.228	0.000	0.991	n= 94
	Within		0.124	-0.195	0.951	T-Bar= 4.06
SUAV-1	Overall	0.745	0.779	0.021	5.455	N= 382
	Between		0.819	0.056	4.895	n= 94
	Within		0.376	-1.196	2.861	T-Bar= 4.06
SUAV-2	Overall	0.308	0.379	-0.750	0.981	N= 382
	Between		0.310	-0.580	0.968	n= 94
	Within		0.244	-0.720	0.971	T-Bar= 4.06

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Como se observa na Tabela 1, as variáveis RESID (1 e 2) foram utilizadas para o cálculo da suavização intencional da volatilidade dos lucros em relação a volatilidade dos fluxos de caixas (Lang, Lins & Mafett, 2012). Já as variáveis SUAV (1 e 2) serviram de base para análise suplementar, com base no modelo mais recente discutido nesta literatura, sugerido por Chen, Hribar e Melessa (2018). Segundo os autores, o uso de resíduos pode gerar coeficientes tendenciosos e erros de especificação, que será discutido ao longo desta pesquisa.

Nota-se que a variável Crescimento apresentou um desvio padrão elevado, ao analisar a Tabela 1. Ao investigar os dados nota-se que a receita nos últimos 12 trimestres de determinada companhia apresentou crescimento na receita de aproximadamente 1000%, ou seja, a sua receita aumentou em 10 vezes ao longo do período analisado. Deste modo, observa-se uma amplitude considerável, considerando que outras empresas analisadas reduziram suas receitas, justificando o desvio padrão considerável da Tabela 1.

De modo geral, pode-se inferir que a estatística descritiva apresentada na Tabela 1, trata da totalidade da amostra. Como mencionado nos procedimentos metodológicos da pesquisa, existem controles setoriais e de anos na análise estatística que objetivam agrupar as empresas conforme o período analisado e as peculiaridades da sua atividade de atuação.

Na sequência apresenta-se a Figura 11 com os gráficos de caixa (*Box-Plot*) das variáveis RESID-1 e RESID-2.

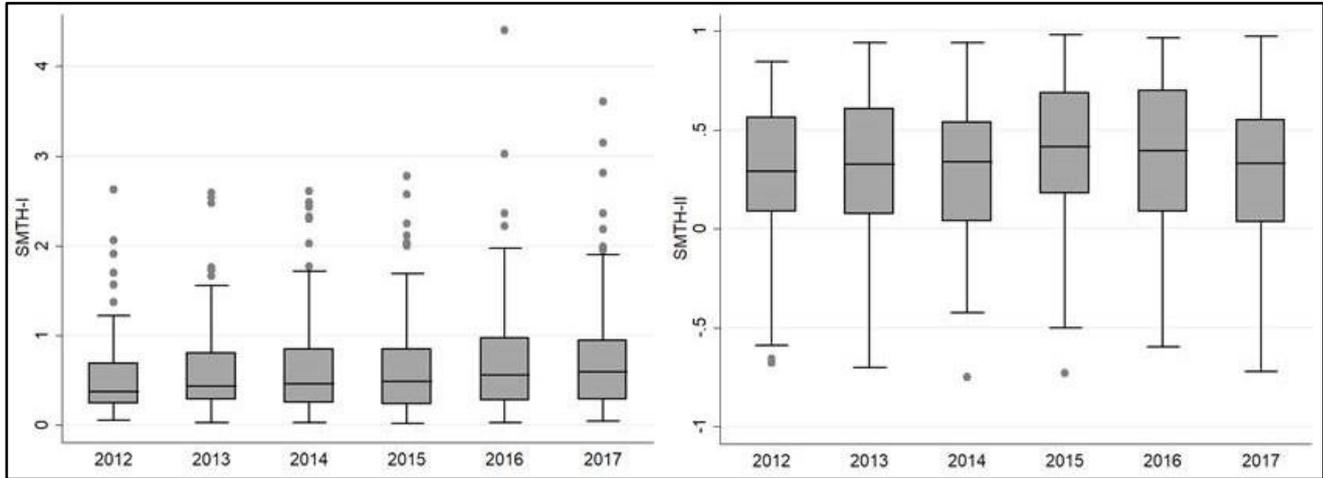


Figura 11. *Box-Plot* RESID-1 e RESID-2
Fonte: Dados da Pesquisa (2019).

O gráfico de caixa, representado pela Figura 11, objetiva verificar o comportamento individual das métricas de suavização de resultados ao longo do tempo.

Em análise a variável RESID-1 identifica-se que a mediana teve um pequeno acréscimo entre os anos analisados e os pontos de máximo tiveram um crescimento ao longo do período estudado. Tais resultados ensejam que as empresas que estão próximas a mediana foram constantes na parte de suavização de resultados, capturado pela variável RESID-1. Já as empresas que estavam próximo ao ponto máximo intensificaram as práticas de suavização de resultados ao longo dos anos.

Ao investigar o comportamento de RESID-2 identificou-se que a mediana manteve-se constante ao longo dos anos, já os pontos de mínimos e máximo apresentaram pequenas oscilações durante os exercícios analisados.

Em ambas as análises é relevante considerar a instabilidade econômica e política passadas pelo Brasil nesses períodos. Segundo Barbosa Filho (2017) o ápice destas instabilidades ocorreu em entre 2014 e 2016.

Na próxima seção são apresentados os modelos de suavização da pesquisa.

4.2.2 Suavização de Resultados

Para analisar a relação entre a suavização de resultados e a proporção da contabilização de provisões e passivos contingentes em empresas brasileiras, utilizou-se o modelo estatístico de dados em painel, permitindo identificar diferenças entre os indivíduos ao longo do período de análise, 2012 e 2017. Ressalta-se que devido à escassez de dados para o exercício de 2012, na análise estatística este período foi emitido nas regressões pelo software Stata@13.

O painel desta pesquisa classifica-se como curto e balanceado. Ao analisar a Tabela 1, Estatística Descritiva, identificou-se que o modelo de estimação mais apropriado foi o aleatório, considerando que o Desvio Padrão *Between* foi mais expressivo na maioria das variáveis analisadas. Outro ponto para não utilização de testes com estimação com efeitos fixos foi o controle setorial na análise, como os setores não se alteraram no período analisado a estimação deve ser de efeito aleatório.

Na sequência apresenta-se a Tabela 2, com a matriz de correlação das variáveis desta pesquisa. Ao analisar Tabela 2. Diante das correlações apresentadas, moderadas ou fracas, as evidências apresentadas na Tabela

2 sugerem que os modelos apresentados não possuem problemas de multicolinearidade.

Outro aspecto importante foi correlação fraca entre RESID-1 e RESID-2 (0,11); e SUAV-1 e SUAV-2 (-0,03). Além de relevante, esses resultados reforçam o objetivo de mensurar a suavização de resultados intencional de duas maneiras, com a ideia de que estas medidas aplicam aspectos distintos para capturar da manipulação intencional dos resultados e, portanto, são complementares.

Tabela 2. Matriz de Correlação Variáveis da Pesquisa

	RESI D1	RESI D2	SUA V1	SUAV 2	PROV _CT	LIQ. GERAL	ROA	TAM	Dívida	PL_V M	DP. REC	PREJ	CICL O	CRES C.REC	IMOB	FLU XO
RESID-1	1.000															
RESID-2	-0.107	1.000														
SUAV-1	-0.291	0.094	1.000													
SUAV-2	0.039	0.186	-0.031	1.000												
PROV _CT	-0.005	0.125	-0.124	-0.024	1.000											
Liq. Geral	0.228	-0.098	-0.165	-0.154	0.032	1.000										
ROA	0.245	-0.104	-0.100	0.123	-0.003	-0.056	1.000									
TAM	0.148	-0.025	0.019	-0.075	0.170	0.088	-0.066	1.000								
Dívida	0.030	-0.104	-0.060	0.150	-0.115	-0.043	0.048	-0.271	1.000							
PL_VM	0.105	-0.076	-0.131	0.090	-0.027	0.088	-0.046	-0.024	0.004	1.000						
DP_REC	0.201	0.177	-0.013	0.179	0.080	-0.126	0.025	0.220	0.022	-0.020	1.000					
PREJ.	-0.076	-0.022	0.304	-0.119	-0.050	-0.200	-0.378	-0.200	-0.035	-0.042	-0.058	1.000				
CICLO	0.119	-0.089	-0.134	-0.240	0.132	0.391	-0.108	0.090	-0.047	0.187	-0.161	0.102	1.000			
CRESC. REC	-0.286	0.062	0.283	-0.059	-0.055	-0.048	0.020	0.062	-0.007	-0.327	0.016	0.134	-0.043	1.000		
IMOB	0.285	-0.004	-0.071	0.122	-0.108	-0.210	-0.031	-0.215	0.026	-0.015	0.114	-0.034	-0.191	-0.082	1.000	
FLUXO	0.070	-0.117	-0.026	0.133	-0.073	-0.177	0.403	-0.255	0.105	-0.070	0.248	-0.110	-0.236	-0.011	0.127	1.00 0

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Em seguida, após as definições do modelo mais adequado, das características dos indivíduos observados, testaram-se as regressões de dados em painel desta pesquisa. Os resultados do modelo de regressão, com a variável dependente RESID-1 são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3. Regressão de Efeito Aleatório GLS – RESID-1

RESID-1	Coefficiente	Erro padrão	Z	p-value
PROV_CT	0.028	0.039	0.710	0.481
LIQ. GERAL	0.045	0.015	3.090	0.003
ROA	0.005	0.001	5.260	0.000
Sector Cíclico B3	0.028	0.029	0.960	0.340
Sector Não Cíclico B3	0.027	0.050	0.550	0.585
Sector Financ. e Outros B3	-0.078	0.033	-2.360	0.020
Sector Mat. Básicos B3	0.168	0.073	2.310	0.023
Sector Petrol. Gás e Bioc. B3	0.015	0.046	0.330	0.743
Sector Saúde B3	0.060	0.046	1.310	0.193
Sector T.I B3	-0.046	0.025	-1.820	0.072
Sector Telecomunicações B3	-0.091	0.031	-2.920	0.004
Sector Utilid. Púb. B3	0.038	0.036	1.030	0.305
Ano 2014	-0.051	0.008	-6.030	0.000
Ano 2015	-0.036	0.013	-2.820	0.006
Ano 2016	-0.046	0.011	-4.080	0.000
Ano 2017	-0.687	0.013	-5.450	0.000
_cons	0.561	0.028	19.700	0.000
Número de observações	382	Wald chi2(16) =		
Número de Grupos	94			
Observações por Grupos:		Prob > chi2 =		
Mínimo	2			
Média	5.2	R² = 0.287		
Máximo	6			

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Conforme já mencionado nesta pesquisa, a variável dependente do modelo apresentado pela Tabela 3 captura as oscilações entre os resultados dos exercícios e a volatilidade dos fluxos de caixas das empresas.

A ideia da variável RESID-1 objetiva capturar a volatilidade do lucro em relação à volatilidade dos fluxos de caixas, utilizando a premissa que quanto mais as empresas utilizam *accruals* para manipular os resultados, mais suave será o lucro líquido em relação aos fluxos de caixa (Leuz; Nanda & Wysocki, 2003; Francis et al., 2004).

A variável de interesse deste estudo, PROV_CT, trata da razão entre o total de provisões e o montante de passivos contingentes acrescidos das contingências reconhecidas nas demonstrações contábeis das empresas. A lógica desta variável consiste em analisar a proporção de contingências que foram reconhecidas nos balanços patrimoniais e nas demonstrações de resultado do exercício frente aquelas que foram somente evidenciadas em notas explicativas.

Para Ribeiro (2012) o gerenciamento de resultados, pode ocorrer mediante a construção e reversão de provisões. Outra justificativa para variável de interesse são as estratégias dos gestores que visam descarregar itens discricionários que reduzem os resultados em cenários de prejuízos, com intuito de apresentar melhores resultados no futuro, na literatura esta técnica chama-se *Take a Bath Accounting*, Martinez (2001).

Nesta pesquisa, o resultado encontrado para variável de interesse foi não significativo. Deste modo identificou-se que a proporção de provisões frente ao total dos passivos contingentes não está relacionada à RESID-1, que possui como premissa o uso de *accruals* discricionários para apresentar resultados dos exercícios mais suaves em relação aos fluxos de caixas.

No estudo de Almeida e Almeida (2009) que investigou a atuação das empresas de auditoria na mitigação de práticas de gerenciamento de resultados identificou-se menor grau de *accruals* discricionários em companhias que contrataram o serviço de auditoria pelas *big four*. Embora em perspectivas diferentes, o resultado desta pesquisa converge aos achados do trabalho dos autores, considerando que 90% das demonstrações contábeis investigadas foram auditadas por empresas *big four* e que o resultado obtido neste modelo indica a dissociação entre a variável de provisões e o uso de *accruals* na suavização de resultados.

Ainda na discussão de auditoria, Souza (2011) indica que as empresa *big four* possuem padrões de trabalho que buscam mitigar a distorção da realidade das empresas.

Outro ponto relevante é que as companhias analisadas no presente estudo pertencem ao Novo Mercado da B3, sendo este o mais elevado nível de governança corporativa das empresas brasileiras. Nesse grupo as práticas de governança ultrapassam as exigências mínimas da legislação (BM&F Bovespa, 2018). Desse modo suscita-se que essas empresas possuem maior controle interno, práticas que possam coibir manipulação de informações e uma maior cobrança por parte dos usuários da informação contábil.

Na sequência analisou-se a variável explicativa Liquidez Geral, que objetiva identificar a capacidade financeira da empresa liquidar suas obrigações no curto e no longo prazo (Braga, 1999).

Segundo Palepu, Healy & Bernard (2004) a liquidez pode influenciar contratos de empréstimos e financiamentos das empresas, os *debt covenants*. Desse modo, elencou-se esta variável explicativa no modelo estatístico para investigar se variações da Liquidez Geral das empresas podem influenciar em práticas de suavização de resultados.

Ao analisar os resultados da Tabela 3 observou-se que o *p-value* da liquidez geral foi significativo. Deste modo identificou-se que a capacidade financeira da empresa liquidar suas obrigações está relacionada às práticas de suavização de resultados nas empresas analisadas.

A última variável explicativa do modelo apresentado na Tabela 4 é o Retorno sobre os Ativos (ROA). O ROA é calculado pela divisão do lucro líquido do exercício pelos ativos totais da empresa e objetiva medir a eficiência total da administração na geração de lucros com seus ativos disponíveis (Gitman, 1997).

A ideia de analisar o ROA é verificar se a manipulação de resultados está associada ao desempenho apresentado pelas empresas. Na literatura existem técnicas as de *Income Smoothing* e *Take a Bath Accounting* que consistem na ideia de apresentar resultados constantes ao longo do tempo e criar reservas em bons momentos para usá-las em cenários ruins ou desfavoráveis, respectivamente.

Nesta pesquisa o ROA foi significativo e apresentou coeficiente positivo, deste modo identificou-se que a medida de desempenho empresarial escolhida na pesquisa está relacionada à variável de suavização de resultados, RESID-1. Em termos práticos esses resultados ensejam a existência de uma relação direta entre as práticas de suavização entre lucro e fluxo de caixa com a *performance* empresarial, nesta análise capturada pelo ROA.

Como este estudo busca calcular a suavização de resultados intencional, é necessária a realização de controles setorial e de períodos. O primeiro, porque a propriedade dos *accruals* está associada às características da atividade econômica das empresas. O controle por ano justifica-se por considerar possíveis alterações de ciclos macroeconômicos que podem afetar os resultados das empresas em determinados exercícios (Lang, Lins & Mafett, 2012).

Neste trabalho o setor de bens industriais foi omitido para que pudesse ser estabelecido um parâmetro de comparação entre os setores das empresas analisadas. Quanto ao exercício o que serviu de base para

comparação foi o ano de 2013, devida a insuficiência de dados no exercício de 2012.

Como resultado observado na Tabela 3, identificou-se que os setores Financeiro e Outros, Materiais Básicos e Telecomunicações foram significados num intervalo de 95% de confiança estatística. Os demais foram não significativos para justificar as variações de RESID-1. Tais resultados ensejam a relação direta entre o setor de Materiais Básicos (coeficiente positivo) e a variável de suavização de resultados. Os demais setores foram não significativos ou apresentaram coeficiente negativo.

Quanto ao controle por período analisou-se que os anos 2014, 2015, 2016 e 2017 foram significativos, entretanto apresentaram os coeficientes negativos. Em termos práticos esses resultados indicam que ocorreu menos suavização de resultados nesses períodos quando comparados ao exercício de referência, 2013.

Ressalta-se que os bancos e empresas do Setor Financeiro possuem características e regulamentações distintas quando comparadas a outras empresas da amostra. Em diversas pesquisas recomenda-se excluir o setor financeiro para evitar vieses em análises dos dados e resultados. Neste trabalho realizaram-se dois procedimentos em todos os modelos apresentados, o primeiro de realizar os testes estatísticos sem empresas do setor financeiro e o segundo com todas as empresas. Ao comparar os resultados dos testes foi identificado que os achados obtidos foram muito próximos, que as variáveis apresentaram coeficientes próximos e a significância estatística das variáveis permaneceu igual. Assim, optou-se por manter as empresas do setor financeiro nas análises.

Na sequência apresenta-se a Tabela 4 que contempla o segundo modelo regressão desta pesquisa, com a variável dependente RESID-2.

A variável RESID-2 trata da correlação entre o fluxo de caixa operacional escalonado pelos ativos totais e o total de *accruals* escalonados pelos ativos totais. Segundo Lang, Lins e Mafett (2012) a ideia do RESID-2 é que os gestores têm possibilidade de criar reservas discricionárias, por meio de *accruals* em momentos bons e podem usá-las para compensar em períodos ruins. Ressalta-se que os *accruals* e os “bons momentos” estão positivamente correlacionados.

Tabela 4. Regressão de Efeito Aleatório GLS – RESID-2

RESID-2	Coefficiente	Erro padrão	Z	p-value
PROV_CT	0.019	0.016	1.250	0.215
LIQ. GERAL	-0.001	0.006	-0.180	0.860
ROA	0.000	0.001	0.490	0.625
Setor Cíclico B3	-0.002	0.011	-0.190	0.847
Setor Não Cíclico B3	0.065	0.021	3.060	0.003
Setor Financ. e Outros B3	0.206	0.020	10.300	0.000
Setor Mat. Básicos B3	0.030	0.021	1.400	0.164
Setor Petrol. Gás e Bioc. B3	0.058	0.038	1.540	0.127
Setor Saúde B3	0.150	0.014	10.970	0.000
Setor T.I B3	-0.031	0.009	-3.330	0.001
Setor Telecomunicações B3	-0.036	0.015	-2.490	0.015
Setor Utilid. Púb. B3	-0.025	0.010	-2.440	0.016
Ano 2014	0.005	0.006	0.820	0.414
Ano 2015	0.015	0.009	1.590	0.116
Ano 2016	0.012	0.008	1.500	0.138
Ano 2017	0.003	0.007	0.500	0.618
_cons	0.055	0.012	4.620	0.000
Número de observações	382	Wald chi2(16) =		
Número de Grupos	94			
Observações por Grupos		Prob > chi2 =		
Mínimo	2			
Média	5.2			
Máximo	6			
		R² = 0.624		

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Ao analisar o modelo apresentado na Tabela 4, identificou-se que a variável de interesse PROV_CT e as variáveis explicativas, Liquidez Geral e ROA, foram não significativas, divergindo da Tabela 3 cuja variável dependente foi RESID-1.

Deste modo ao investigar a variável de interesse, identificou-se que a constituição de provisões para contingências não está relacionada à criação de *accruals* discricionários em bons momentos para compensação em períodos ruins ou de crises. Uma das possíveis justificativas para o resultado encontrado pode estar no serviço de auditoria independente. Segundo Dantas e Medeiros (2015) o trabalho dos auditores independentes, estão relacionados ao objetivo de assegurar a credibilidade do processo de divulgação financeira. Os autores enfatizam que a auditoria externa assume maior relevância considerando que as demonstrações contábeis têm incorporado cada vez mais aspectos subjetivos de julgamento profissional, que podem estar associados a ações

oportunistas no sentido dos gestores da companhia omitir situações econômicas e financeiras indesejadas.

Sabe-se que a contabilização de provisões e a evidenciação de passivos contingentes é um dos temas de maior discricionariedade das demonstrações financeiras das empresas. Neste sentido compreende-se que a investigação e o aprofundamento em discussões entre companhias e auditorias independentes relacionados a este tema são bastante recorrentes e que o comportamento oportunista por parte dos gestores, ao suavizar resultados por meio da constituição e reversão de provisões, pode ser contido ou mitigado pelos auditores independentes.

Outro aspecto que pode reduzir as práticas da manipulação de resultados por meio de provisões e passivos contingentes são os advogados da empresa. Em termos práticos, observa-se que as probabilidades de perda são determinadas com base em um parecer do jurídico da companhia, o que limita, em determinados momentos, a possibilidade de gerenciamento de resultados por parte do gestor.

A variável explicativa Liquidez Geral apresentou *p-value* de 73%, deste modo foi não significativa. Neste trabalho, esse resultado enseja que a capacidade da empresa pagar suas obrigações de curto e longo prazo não está associada ao movimento de constituir reservas em bons momentos para utilizá-las em cenários desfavoráveis.

Ao analisar a Tabela 4 identificou-se que o ROA também não foi significativo. Tal achado sugere que esta variável explicativa também não está relacionada à variável dependente desta investigação, RESID-2.

Em termos práticos, as insignificâncias estatísticas destas variáveis explicativas indicam a inexistência da criação de reservas de lucros, por meio de *accruals*, em momentos prósperos para compensação em cenários desfavoráveis ou de crise no que tange o desempenho das companhias e a liquidez destas.

Como possíveis elucidações para esses resultados destaca-se que a análise deste estudo compreende as companhias que fazem parte do Novo Mercado da B3. Segundo Procianoy e Verdi (2009) as teorias sugerem que adesão de melhores níveis de governança corporativa eleva o *disclosure*, demonstra um maior comprometimento da companhia com a transparência contábil e enseja em riscos e assimetria da informação menor entre gestores e acionistas minoritários.

Dentre outras justificativas está a obrigatoriedade das empresas do Novo Mercado da B3 possuírem comitês de Controle Interno a partir de 2020, que objetiva mitigar o comportamento oportunista dos preparadores das demonstrações contábeis. Embora a vigência desta regulamentação ocorra a partir do próximo ano, observou-se em notas

explicativas que determinadas empresas já se anteciparam a esse processo e atendem de forma voluntária essas exigências, como é o caso da empresa Weg, por exemplo.

Outra razão para o resultado obtido pode estar na pressão sobre os elaboradores das demonstrações financeiras e auditores diante dos sucessivos escândalos de fraude ou manipulação das demonstrações financeiras das empresas. Para Silva e Junior (2008) a partir da Lei *Sarbanes-Oxley* (SOX) estabeleceram conjuntos rigorosos de regras que englobam auditores, advogados, gestores, contadores e analistas de mercado.

Ao analisar as variáveis de controle, ressalta-se que os Setores Não Cíclico, Financeiro e Outros, Saúde, Tecnologia da Informação, Telecomunicações e Utilidade Pública foram significativos, sendo que os três primeiros apresentaram coeficientes positivos e os outros negativos. Quando se encontra coeficientes superiores a zero, compreende-se que empresas desses setores suavizaram mais que o setor de referência (bens industriais), quando menores que zero a lógica é o oposto. No controle realizado por período observou-se as variáveis apresentadas foram não significativas.

De modo geral analisou-se que as variáveis Liquidez Geral e ROA apresentadas pela Tabela 3, cuja variável dependente é RESID-1, foram significativas. No modelo apresentado pela Tabela 4 as variáveis de interesse e explicativas foram não significativas na determinação da suavização de resultados. Ao longo da investigação foram levantadas possíveis justificativas para estes resultados, dentre elas a atuação forte das auditorias independentes, o padrão de trabalho das *Big Four* de auditoria que objetiva a redução do comportamento oportuno e da assimetria da informação contábil e por fim, os casos de escândalos e fraude das demonstrações contábeis de determinadas empresas que implicaram em novas regras, com punições severas e responsabilizações cíveis e criminais aos infratores, o que pode mitigar as manipulações dos resultados. Ressalta-se ainda que as contingências passivas das empresas são discutidas entre gestores, equipes de contabilidade e jurídico. Para o reconhecimento contábil de uma provisão ou reversão para um passivo contingente é necessário o parecer dos advogados, dessa forma para a manipulação de resultados por meio das contingências é necessário que todos os envolvidos estejam de acordo com esse procedimento, o que na prática pode dificultar este processo.

Ressalta-se ainda que o modelo apresentado nesta seção, com base no estudo de Lang, Lins e Mafett (2012), possui limitações como qualquer outro modelo estatístico. Na sequência apresenta-se a análise

suplementar desta pesquisa, que conta com o modelo completo e sem resíduos seguindo a lógica proposta no estudo de Chen, Hribar e Melessa (2018).

4.2.3 Análise Suplementar

Conforme mencionado ao longo desta pesquisa, existem distintos modelos para mensurar a suavização de resultados das empresas. Dentre esses estudos é frequente a utilização de regressões em dois estágios, ou seja, na primeira etapa se calcula o resíduo da suavização que captura a manipulação intencional dos resultados e depois se estima em uma regressão distinta as variáveis que possam influenciar ou determinar a suavização de resultados.

Segundo Chen, Hribar e Melessa (2018) não há justificativas econométricas para realizar uma análise em dois procedimentos e a maneira mais simples de evitar vieses e corrigir o modelo é analisar os dados em apenas uma regressão.

Nesta análise suplementar, para calcular a suavização de resultados utilizou-se como base as coletas apresentadas na análise quantitativa (seção 4.2.2) desta pesquisa. Neste estudo, a suavização de resultados é capturada por duas medidas, deste modo, na análise complementar são apresentados dois modelos de regressões.

Ao verificar os resultados da Tabela 1 identificou-se que o modelo de estimação mais apropriado foi o aleatório, considerando que o Desvio Padrão Between foi mais expressivo na maioria das variáveis analisadas. Outro ponto para não utilização de testes com estimação com efeitos fixos foi o controle setorial na análise, como os setores não se alteraram no período analisado o controle deve de ser aleatório.

Em análise aos resultados apresentados na Tabela 2, com a matriz de correlação, identificou-se que a correlação encontrada entre as variáveis é fraca ou moderada, portanto não foi necessário excluir alguma variável explicativa desta análise.

Na sequência, com intuito de identificar o comportamento individual das variáveis SUAV-1 e SUAV-2 ao longo do tempo empregou-se o Gráfico de Caixa, “*Box-Plot*”, representado pela Figura 12.

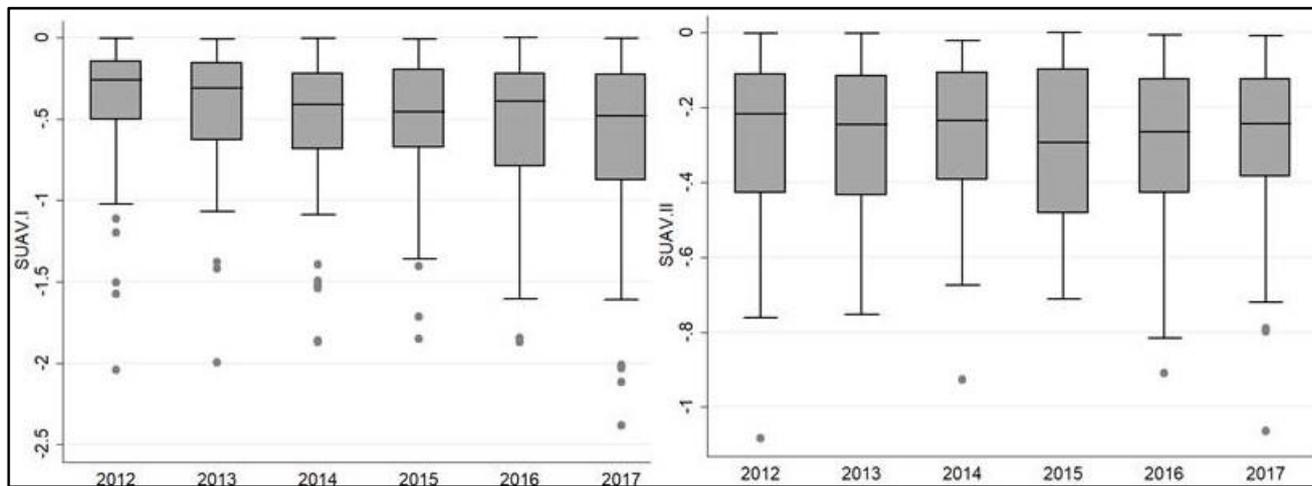


Figura 12. Box-Plot SUAV-1 e SUAV-2

Fonte: Dados da Pesquisa (2019).

Em análise a variável SUAV-1 identifica-se que a mediana teve um pequeno acréscimo entre os anos analisados e os pontos de mínimo tiveram crescimento ao longo do período estudado. Deste modo, analisou-se que as empresas que estão próximas a mediana apresentaram um pequeno aumento na suavização de resultados, observado na Figura 12 para variável SUAV-1. Já as empresas que estavam próximo ao ponto mínimo intensificaram as práticas de suavização de resultados ao longo dos anos, portanto observa-se no gráfico de caixa, que a suavização das empresas pertencentes a esta região foi maior, a partir de 2014.

Ao investigar o comportamento da variável SUAV-2 identificou-se que a mediana apresentou uma maior variação no exercício de 2015 e na sequência retornou a posição observada nos demais períodos. Já os pontos de mínimo apresentaram pequenas oscilações durante os exercícios analisados, sendo que a suavização no ano de 2015 foi mais expressiva quando comparado aos demais.

Outro ponto relevante da variável SUAV-2, que captura a correlação entre caixa e resultado, foi que o ponto mínimo de cada ano apresentou variações entre os períodos, fornecendo a ideia de um comportamento cíclico, que compreendem características destes tipos de manipulação de resultados.

Em ambas as análises, é relevante considerar a instabilidade econômica e política passadas pelo Brasil nesses períodos. Segundo Barbosa Filho (2017) o ápice destas instabilidades ocorreu em entre 2014 e 2016. Após as definições do modelo mais adequado, das características dos indivíduos observados, testaram-se as regressões de dados em painel desta pesquisa. Os resultados do modelo de regressão, com a variável dependente SUAV-I são apresentados na Tabela 5.

Tabela 5. Regressão de Efeito Aleatório GLS – SUAV-1

SUAV-1	Coefficiente	Erro padrão	Z	p-value
PROV_CT	-0.211	0.208	-1.010	0.313
Liq. Geral	-0.044	0.084	-0.520	0.602
ROA	-0.001	0.007	-0.190	0.852
Tamanho	0.020	0.052	0.380	0.707
Dívida	-0.002	0.003	-0.850	0.395
PL_VM	-0.006	0.016	-0.380	0.706
Desv. Receita	0.000	0.000	-0.670	0.505
Prejuízo	0.803	0.300	2.680	0.009
Ciclo	-0.083	0.077	-1.080	0.285
Cresc. Rec	0.002	0.001	4.260	0.000
Imobilizado	-0.050	0.425	-0.120	0.907
Fluxo de Caixa	0.430	0.538	0.800	0.426
Setor Cíclico B3	0.107	0.156	0.690	0.494
Setor Não Cíclico B3	-0.211	0.174	-1.210	0.229
Setor Financ. e Outros B3	0.635	0.267	2.380	0.019
Setor Mat. Básicos B3	0.853	0.480	1.780	0.079
Setor Petrol. Gás e Bioc. B3	0.503	0.461	1.090	0.279
Setor Saúde B3	-0.046	0.267	-0.170	0.864
Setor T.I B3	-0.294	0.169	-1.740	0.086
Setor Telecomunicações B3	-0.562	0.328	-1.710	0.090
Setor Utilid. Púb. B3	0.263	0.225	1.170	0.245
Ano 2014	0.044	0.054	0.810	0.418
Ano 2015	0.085	0.096	0.890	0.376
Ano 2016	0.011	0.099	0.110	0.912
Ano 2017	0.018	0.101	0.170	0.862
_cons	0.509	0.855	0.590	0.553
Número de observações	382	Wald $\chi^2(16) =$		
Número de Grupos	94			
Observações por Grupos:		Prob > $\chi^2 =$		
Mínimo	2			
Média	5.2	R² = 0.3119		
Máximo	6			

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

De acordo com o que foi mencionado ao longo deste estudo, a variável SUAV-1, dependente do modelo apresentado pela Tabela 5, captura as oscilações entre os resultados dos exercícios e a volatilidade dos fluxos de caixas das empresas.

Ao analisar os resultados da regressão exposta pela Tabela 5, observa-se que as variáveis de controle e interesse foram não

significativas, divergindo dos resultados apresentados pela Tabela 3, em que a variável dependente também captura a relação entre fluxo de caixa e resultado do exercício, entretanto em uma *proxy* diferente.

Na Tabela 3 as variáveis explicativas principais, Liquidez Geral e ROA, foram significativas no intervalo de 5% de confiança.

Para as outras variáveis explicativas do modelo analisou-se na Tabela 5, que Prejuízo e Crescimento na Receita foram significativos e apresentaram coeficientes positivos. Tais achados ensejam que empresas que apresentaram maior percentual de períodos com prejuízo e crescimento em sua receita (nesta pesquisa 12 trimestres investigados) tendem a suavizar mais os resultados e apresentaram maior relação entre lucro e fluxo de caixa.

Similar aos modelos de RESID-1 e RESID-2 apresentados nesta pesquisa realizou-se o controle das empresas conforme o setor de atuação da B3 e os períodos analisados. Essa distinção é relevante, pois a propriedade dos *accruals* está relacionada ao setor de atuação da companhia e a comparação entre os anos foi motivada por considerar variações nos ciclos econômicos que podem afetar os resultados das companhias em determinados períodos. Na Tabela 5 o setor de bens industriais e o exercício de 2013 foram omitidos com intuito de comparação com os demais apresentados.

No controle realizado por período analisou-se que as variáveis apresentadas foram não significativas num intervalo de confiança de 5%. Ao examinar a área de atuação das empresas (Setor na B3), identificou-se que as companhias do Setor Financeiro e Outros *p-value* inferior a 5%. Quando analisado o coeficiente positivo, a ideia desse resultado é que o setor analisado apresentou maior nível de suavização comparado ao setor omitido, bens industriais. Nas observações de sinal negativo, menor suavização em relação às empresas do grupo de bens industriais.

Ressalta-se que os bancos possuem características e regulamentações distintas quando comparados a outras empresas da amostra. Nesta pesquisa todos os testes foram executados duas vezes, uma análise sem empresas do setor financeiro e outra com essas companhias. Ao comparar os dois resultados notou-se proximidade entre eles, portanto optou-se por manter esse grupo de empresas, pois neste trabalho elas não enviesam ou distorcem os achados.

Em seguida é apresentada a Tabela 6 que contempla o último modelo regressão desta pesquisa com a variável dependente SUAV-2.

A variável SUAV-2 trata da correlação entre o fluxo de caixa operacional escalonado pelos ativos totais e o total de *accruals* escalonados pelos ativos totais. A ideia de SUAV-II é que os gestores têm

possibilidade de criar reservas discricionárias, por meio de *accruals* em momentos bons e podem usá-las para compensar em períodos ruins.

Tabela 6. Regressão de Efeito Aleatório GLS – SUAV-2

SUAV-2	Coefficiente	Erro padrão	Z	p-value
PROV_CT	-0.019	0.105	-0.180	0.859
Liq. Geral	-0.023	0.061	-0.380	0.707
ROA	0.004	0.005	0.870	0.387
Tamanho	-0.033	0.025	-1.300	0.197
Dívida	0.004	0.001	2.550	0.013
PL_VM	0.015	0.006	2.570	0.012
Desv. Receita	0.000	0.000	2.770	0.007
Prejuízo	-0.116	0.115	-1.010	0.316
Ciclo	-0.046	0.032	-1.460	0.147
Cresc. Rec	0.000	0.000	-1.070	0.287
Imobilizado	0.004	0.150	0.030	0.977
Fluxo de Caixa	-0.153	0.343	-0.450	0.657
Setor Cíclico B3	-0.138	0.073	-1.890	0.062
Setor Não Cíclico B3	0.030	0.110	0.270	0.787
Setor Financ. e Outros B3	0.161	0.115	1.400	0.164
Setor Mat. Básicos B3	0.002	0.073	0.030	0.974
Setor Petrol. Gás e Bioc. B3	0.145	0.117	1.240	0.217
Setor Saúde B3	-0.312	0.126	-2.470	0.016
Setor T.I B3	-0.130	0.070	-1.850	0.067
Setor Telecomunicações B3	-0.044	0.126	-0.350	0.727
Setor Utilid. Púb. B3	-0.093	0.120	-0.770	0.440
Ano 2014	0.021	0.045	0.480	0.633
Ano 2015	0.061	0.059	1.020	0.308
Ano 2016	0.060	0.063	0.960	0.338
Ano 2017	0.021	0.064	0.330	0.739
_cons	1.086	0.390	2.780	0.007
Número de observações	382	Wald $\chi^2(16) =$		
Número de Grupos	84			
Observações por Grupos:		Prob > $\chi^2 =$		
Mínimo	2			
Média	5.2			
Máximo	6			
		R² = 0.2118		

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Ao analisar o modelo apresentado na Tabela 6, observa-se que a variável de interesse PROV_CT foi não significativa, similar aos demais modelos de regressão desta pesquisa.

Deste modo ao investigar a variável de interesse, identificou-se que a constituição de provisões para contingências não está relacionada à criação de *accruals* discricionários no presente para compensações futuras.

Dentre as variáveis explicativas a regressão acima se identificou que a variável Dívida, PL_VM (razão entre patrimônio líquido e valor de mercado) e Desv. Receita foram significativas e apresentaram coeficientes positivos, porém muito próximo a zero, que denota que essa variável influencia a dependente, porém de maneira pouco expressiva.

Em termos práticos esse resultado indica que empresas que possuem maior nível de endividamento, apresentam maior relação PL_VM e que tiveram maiores desvios na receita buscam construir reservas nos bons momentos para compensação em momentos de maior dificuldade. Embora não se tenha analisado individualmente essas empresas, duas possíveis explicações para os achados é que essas empresas podem apresentar contratos com restrições, do tipo *debt covenants*, e ainda podem existir incentivos aos gestores que os levem a manipular o resultado natural das empresas.

Ao analisar as variáveis de controle, ressalta-se que o setor de bens industriais serviu de base para comparação com os demais setores apresentados na Tabela 6, quanto aos períodos analisados o exercício de 2013 foi a referência para comparação com os outros anos.

Como resultado identificou-se que todos os períodos analisados foram não significativos, ou seja, de acordo com os dados da Tabela 6 presume-se que independente dos exercícios analisados, de crises econômicas e políticas vivenciadas no Brasil dentre estes anos, a suavização não apresentou variações significativas ao longo dos anos.

Ao investigar os setores apresentados na Tabela 6, nota-se que Saúde foi significativo num intervalo de confiança de 5%, já as empresas pertencentes ao Setor Cíclico e de Tecnologia da Informação foram significativas ao nível de 10%. Saúde, Cíclico e Tecnologia da Informação apresentaram coeficientes negativos, o que enseja que empresas desses setores tendem a suavizar menos os resultados quando comparadas com empresas do setor de referência, bens industriais.

Em termos gerais, identificou-se que não ocorreram grandes variações entre os modelos de dois estágios de regressão, Tabelas 3 e 4, quando comparados aos modelos de apenas um modelo, Tabelas 5 e 6. Ao longo da investigação foram levantadas possíveis explicações com base na literatura, contexto econômico, financeiro e contábil nacional e internacional. A seção 4.3 apresenta a discussão dos resultados encontrados nesta pesquisa.

4.3 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A suavização de resultados consiste na seleção, por parte dos gestores do uso de práticas contábeis que reduzem as flutuações no lucro ao longo dos exercícios contábeis dentro do marco dos princípios de contabilidade geralmente aceitos (Michelson et al., 1995).

Para Govendir e Wells (2014) a suavização de resultados ocorre por meio de *accruals* que se originam das diferenças entre resultado e caixa. Nesses casos os exemplos mais comuns são adiantamento de clientes que aumenta o caixa e não altera o resultado ou no reconhecimento de receitas que vão gerar caixa em momento futuro.

Nesta pesquisa, inicialmente a suavização de resultados foi medida de duas maneiras: na primeira medida foram capturadas as oscilações entre os resultados dos exercícios e a volatilidade dos fluxos de caixas das empresas e extraído o resíduo desta variável, por meio de uma regressão. Na segunda, calculou-se o resíduo da correlação entre o fluxo de caixa operacional e o total de *accruals* das empresas.

O modelo estatístico utilizado nesta pesquisa foi embasado no artigo de Lang, Lins e Maffet (2012) e a ideia de capturar o resíduo das regressões consiste em segregar a suavização natural das empresas daquelas que são discricionários e intencionais por parte dos gestores, sendo estes o objeto de estudo desta pesquisa.

A variável de interesse desta pesquisa recebeu o nome de PROV_CT que consiste na relação entre provisões e o total de passivos contingentes acrescidos das provisões. A lógica desta variável é verificar o percentual das contingências que foram reconhecidas no balanço patrimonial das empresas, demonstração de resultado do exercício e analisar se a suavização de resultados pode ocorrer por meio de constituição ou reversão de provisões.

Como o reconhecimento de uma provisão reduz o resultado a ideia desta variável é que em períodos que as empresas apresentam maior PROV_CT, menor será o seu resultado neste exercício.

Para seleção das variáveis explicativas fundamentou-se na literatura que a liquidez influencia em contratos de *debt covenants* (Palepu, Healy & Bernard, 2004) e que os executivos podem manipular o resultado das empresas conforme o desempenho no período para atingir determinadas metas (Jensen & Meckling, 1976; Healy, 1996). Sendo assim, as variáveis independentes desta pesquisa são ROA e Liquidez Geral.

Ao analisar os resultados apresentados nas Tabelas 3 e 4, identificou-se que a variável de interesse foi não significativa em nenhum

dos dois modelos expostos. Quanto as variáveis explicativas, Liquidez Geral e ROA foram significativas na Tabela 3 e não significativas no modelo apresentado na Tabela 5.

Neste sentido, tais achados podem estar relacionados às discussões levantadas na análise qualitativa deste estudo: as empresas analisadas pertencem ao mais elevado nível de Governança Corporativa da B3, Novo Mercado, aproximadamente 90% destas empresas contrataram serviços de auditoria de firmas Big Four e existe regulamentação que exige controle interno destas companhias a partir de 2020.

Em um estudo de gerenciamento de resultados, Almeida e Almeida (2009) compararam as demonstrações contábeis de empresas auditadas por Big Four com as companhias que contrataram serviços de auditoria independente de empresas de menor porte. O resultado da pesquisa foi que companhias auditadas por *Big Four* apresentaram menor grau de *accruals* discricionários. Embora não na mesma perspectiva, os resultados dos estudos se corroboram.

Complementando ao assunto, Souza (2011) afirma que o seletivo grupo das “grandes” de auditoria possui elevado padrão de trabalho que objetivam mitigar comportamento oportuno por parte dos usuários internos da informação contábil. Outros estudos sugerem que os honorários de auditoria são maiores para empresas *Big Four* pelo argumento de que essas firmas possuem equipes mais qualificadas e aplicam procedimentos contábeis melhores (Waresul Karim & Moizer, 1996; Castro, Peleias & Silva, 2015).

Dentre as possíveis justificativas para esse resultado está no segmento das companhias analisadas. O Novo Mercado contempla empresas que voluntariamente adotam práticas de governança corporativa que ultrapassam as exigências mínimas requeridas pela legislação (BM&FBovespa, 2018). Em complemento, no artigo de Mazzioni et al. (2015) concluiu-se influência da governança corporativa na redução do gerenciamento de resultados.

Outro ponto relevante é a obrigatoriedade, para as empresas da B3 deste segmento, de possuírem controle interno a partir de 2020. Embora a exigência ocorra somente no próximo ano, algumas companhias já estruturaram essa área dentro de seus negócios, como é o caso da empresa Weg. Deste modo, acredita-se que essa iniciativa pode mitigar a atuação dos usuários internos em manipular os resultados contábeis das empresas.

Na sequência elaborou-se a análise suplementar deste trabalho, com base no estudo de Chen, Hribar e Melessa (2018). Dentre as críticas

levantadas pelos pesquisadores, destaca-se que as regressões em dois estágios podem apresentar estimativas tendenciosas e erros estatísticos do tipo I e II.

Embora as pesquisas relevantes tenham utilizado uma regressão para calcular o resíduo das variáveis desejadas, como Eckel (1981) e Lang, Lins e Mafett (2012), e na sequência as incluem em outros modelos para examinar outras variáveis, optou-se por analisar de maneira complementar os testes estatísticos conforme o modelo apresentado por Chen, Hribar e Melessa (2018). Deste modo é possível comparar os resultados das regressões e as possíveis implicações na análise desta pesquisa.

Ao analisar o resultado dos modelos de regressão suplementares identificou-se que em ambos os modelos a variável de interesse PROV_CT foi não significativa.

Como sugere o estudo de Chen, Hribar e Melessa (2018) os dados que foram utilizados para calcular os resíduos das regressões de suavização, que mede a manipulação intencional dos resultados, são adicionados aos modelos da análise suplementar deste estudo como variáveis explicativas.

Deste modo observou-se que as variáveis explicativas iniciais (Tabelas 3 e 4), Liquidez Geral e ROA, foram não significativas nas regressões suplementares (Tabelas 5 e 6).

Em análise aos resultados Tabela 5 nota-se que as variáveis explicativas Prejuízo e Crescimento da Receita foram significativas no intervalo de confiança de 95%. Tais achados ensejam que empresas que apresentaram mais prejuízos entre os doze últimos trimestres e aquelas que tiveram crescimento na receita, quando comparada ao exercício anterior, tendem a suavizar mais os resultados.

Ressalta-se que esses achados convergem à literatura de suavização de resultados, pois a administração das empresas podem manipular os resultados para que estes sejam constantes ao longo dos anos (*Income Smoothing*) em casos de prejuízos frequentes ou ainda constituir reservas no presente para compensá-las no futuro (*Take a Bath*) em situações que apresentam elevado crescimento na receita, conforme mencionado na estatística descritiva desta pesquisa.

Em termos práticos sabe-se que os executivos possuem bonificações por desempenho, desta forma empresas que possuem crescimento acentuado nas receitas tendem a apresentar melhores resultados. Neste cenário, a suavização pode ser um mecanismo para controlar que as metas sejam atingidas em mais de um período,

propiciando aos executivos maiores rendimentos e a permanência em seus cargos, por exemplo.

Nos setores de controle o resultado encontrado foi que as empresas do grupo Financeiro e outros foram significativos, com *p-value* igual ou inferior a 5%, e apresentaram coeficientes positivos. A lógica da significância estatística é que as empresas desse setor estão relacionadas com a suavização de resultados. Quando se observa um coeficiente positivo entre as variáveis de setores na Tabela 5 significa que o setor teve maior suavização quando comparado ao de referência, nesta pesquisa Bens Industriais.

Na sequência avaliou-se a Tabela 6, que contempla o segundo modelo de regressão de um estágio desta pesquisa. Nesta análise a variável dependente chama-se SUAV-2, que captura a correlação entre o fluxo de caixa operacional e o total de *accruals* das empresas.

Ao investigar os resultados encontrados na Tabela 6, nota-se que a variável Dívida, PL_VM e Desvio da Receita foram significativas, *p-value* inferior a 5%. Ambas apresentaram coeficientes superiores a zero, neste sentido analisa-se que empresas com estas características tendem a manipular mais os seus resultados.

Nota-se que a relação entre a variável dívida e a dependente, SUAV-2, é direta. Uma das inferências à esta associação é que o endividamento é uma das medidas de contratos com *covenants*, desta forma a lógica para empresas com estes tipos de contratos e com cenário de endividamento é que os resultados possam ser suavizados para não acarretar em penalizações ou até mesmo rescisão de acordos estabelecidos com fornecedores e bancos.

Ao analisar os setores apresentados na Tabela 6, observa-se que empresas cuja atividade principal está relacionada à Saúde apresentaram *p-value* inferior a 5%, com coeficientes negativos.

Sendo assim, ao comparar os resultados obtidos pelas regressões das análises quantitativa e complementar, observou-se que as alterações foram pouco expressivas e que não alteram o resultado geral da pesquisa. A variável de interesse foi não significativa, ou seja, nas condições apresentadas a relação entre provisões e contingências totais são insuficientes para justificar as variações das variáveis de suavização de resultados, dependentes nesta pesquisa.

Neste sentido, encontra-se na literatura que a liberdade de julgamento tanto para divulgação, quanto para contabilização incentiva os gestores a realizarem escolhas de acordo com os seus interesses (Ahmed, Neel & Wang, 2013); o julgamento nos relatórios e na estruturação de transações permite emitir ou divulgar certas informações

para obter benefícios contratuais (Healy & Wahlen, 1999); a manipulação nos relatórios contábeis pode ser utilizada para obter benefícios privados, como melhorar a remuneração dos executivos (Shipper, 1989).

Complementando, Almeida e Almeida (2009) identificaram menor grau de *accruals* discricionários em companhias que contrataram o serviço de auditoria de empresas *big four*; empresas *big four* possuem padrões de trabalhos que objetivam mitigar distorções da realidade financeira e econômica das empresas (Souza, 2011); influência da governança corporativa na redução da manipulação de resultados (Mazzioni et al., 2015).

Em termos práticos os resultados deste trabalho sugerem que existe a suavização de resultados nas empresas, observada entre os setores e em determinados períodos. Na análise suplementar foi identificado que a suavização de resultados está relacionada aos cenários de prejuízos, crescimento de receita e dívida bruta. A presente pesquisa buscou investigar a relação entre a suavização de resultados e a proporção entre provisões e o total de contingências, observou-se que essa relação foi insignificante.

Dentre as possíveis justificativas argumenta-se que a auditoria independente pode mitigar essas situações, que as empresas do novo mercado possuem mais transparência e maior pressão para divulgarem informações condizentes com a situação econômica e financeira das empresas e por fim, acredita-se que a presença de controle interno nessas empresas possa reduzir a manipulação das demonstrações contábeis.

Outro ponto relevante é a mudança de padrão na contabilidade brasileira, com a obrigatoriedade da elaboração das demonstrações contábeis em conformidade com o IFRS a partir do ano de 2010. Nesse movimento a contabilidade brasileira muda de um padrão baseado em regras, predominantemente jurídico, para prevalecer à essência econômica das transações embasadas por princípios que objetivam maior transparência da realidade das empresas. O grande marco desta mudança é o poder de julgamento concedido aos usuários internos para melhor representar a posição econômica, financeira e patrimonial das empresas.

Para encerrar a discussão dos resultados, esta dissertação não esgota todas as discussões relacionadas à suavização de resultados, contabilização de provisões e evidenciação de passivos contingentes. Pelo contrário, acredita-se que a transição, citada no parágrafo anterior, gere mais discussões e possa aproximar os lançamentos contábeis da realidade das empresas. Em especial adverte-se para questões discricionárias como provisões, passivos contingentes e a suavização de resultados investigados na presente pesquisa.

5 CONCLUSÃO

Considerando que o marco da convergência dos padrões contábeis brasileiros ao padrão internacional foi o poder de julgamento fornecido aos usuários internos da informação contábil, nesta pesquisa buscou-se investigar se a discricionariedade fornecida no pronunciamento técnico que trata de provisões, passivos contingentes e ativos contingentes, CPC 25, permite que os resultados contábeis sejam manipulados por meio de constituição de provisões e reversões em momentos futuros. Desta forma, o objetivo desta pesquisa é analisar a influência da contabilização de provisões e passivos contingentes nas práticas de suavização de resultados das empresas brasileiras de capital aberto.

Na literatura de suavização dos resultados das empresas observa-se a existência de inúmeras técnicas e modelos para capturar o comportamento oportuno da administração das empresas. Nesta pesquisa elencou-se o modelo de suavização de resultados utilizado no estudo de Lang, Lins e Maffett (2012) que por meio dos resíduos das regressões são calculados os excessos de ganhos naturais, por intermédio de *accruals* discricionários, que é a manipulação intencional dos resultados das companhias.

As variáveis dependentes da pesquisa são RESID-1 e RESID-2. A primeira, captura a volatilidade do lucro em relação à volatilidade dos fluxos de caixa, com a premissa de que quanto mais as empresas utilizam *accruals* para manipular resultados, mais suave é a sua relação entre lucro e fluxos de caixa. Já a segunda, RESID-2, trata da correlação entre o fluxo de caixa operacional e o total de *accruals*, com a ideia de que os gestores podem criar reservas em determinados momentos para compensá-las em períodos ruins.

Como a contabilização de provisões e a evidenciação de passivos contingentes fazem parte dos itens de maior discricionariedade da contabilidade, elencou-se uma variável de interesse que contempla esses elementos de grande discussão entre contadores, gestores, auditores independentes e demais usuários da informação contábil. Nesta pesquisa, buscou-se analisar a relação entre provisões e contingências totais, sendo que essa variável captura a proporção das contingências que estão registrados no balanço patrimonial das empresas frente ao total evidenciado pela companhia. A lógica desta variável é que as empresas podem utilizar de uma técnica de suavização dos resultados contábeis, “*Take a Bath*”, que consiste em criar reservas que podem ser revertidas

no futuro, sendo que as provisões e os passivos contingentes podem fazer parte deste mecanismo.

Nesta pesquisa foram escolhidas outras variáveis explicativas para verificar as suas relações com a suavização de resultados, ROA e Liquidez Geral. Com base na literatura, observa-se que o pagamento de benefícios aos executivos estão relacionados à *performance* da empresa e que a liquidez das companhias podem influenciar em contratos com *covenants*, deste modo compreende-se que se faz necessário cotejar essas informações nas práticas de suavização dos resultados das empresas.

Os resultados indicam que a variável de interesse, PROV_CT, não está relacionado às variáveis dependentes da pesquisa. No modelo em que a variável RESID-1 é a dependente observou-se que as variáveis explicativas Liquidez Geral e ROA foram significativas e apresentaram coeficientes positivos, ou seja, existe uma relação direta entre essas medidas e a suavização de resultados.

Já na análise em que RESID-2 é a variável a ser explicada, identifica-se que empresas dos setores Não Cíclico, Financeiro e Outros, Saúde, T.I, Telecomunicações e Utilidades Públicas foram significativas num intervalo estatístico de 95% de confiança.

Os resultados obtidos na análise qualitativa desta pesquisa indicam que aproximadamente 70% do total das contingências passivas das empresas não estão registradas no balanço patrimonial, apenas evidenciadas em notas explicativas. Dentre as provisões identificou-se que a natureza mais expressiva em 2012 foi a fiscal ou tributária e nos demais períodos foi a trabalhista. Outra informação extraída desta investigação foi que cerca de 90% das demonstrações contábeis estudadas foram auditadas por empresas *Big Four*.

Ao relacionar os resultados das análises qualitativa e quantitativa, identificaram-se efeitos para o que foi investigado ao longo desta pesquisa. Primeiro, que menos de um terço das contingências estão registradas nos balanços das empresas, em casos de reclassificação para provável algumas das empresas investigadas apresentariam situações de passivo a descoberto ou até mesmo dificuldades de continuidade. Ressalta-se também a atuação expressiva das *Big Four* de auditoria nas empresas do Novo Mercado, no estudo de Almeida e Almeida (2009) identificou-se que a atuação das empresas de grande porte de auditoria resulta em menor grau de *accruals* discricionários. Complementado ao assunto, estudos sugerem que os honorários de auditoria são maiores para empresas *Big Four* pelo argumento de que essas firmas possuem equipes mais qualificadas e aplicam procedimentos contábeis melhores (Waresul Karim & Moizer, 1996; Castro, Peleias & Silva, 2015). Já Souza (2011)

argumenta que o grupo das maiores firmas de auditoria possui certo padrão de trabalho que podem mitigar a atuação oportuna dos gestores.

Um estudo recente, Chen, Hribar e Melessa (2018), aponta que o uso de regressões em dois estágios para estimar a suavização de resultados pode apresentar estimativas tendenciosas das regressões e resultar em erros estatísticos do tipo I e II. Adicionalmente, realizou-se a análise suplementar dos dados desta pesquisa para cada variável de suavização conforme sugerem os autores. Como resultado observou-se que as variáveis de interesse e explicativas dos modelos anteriores foram não significativas.

Na análise suplementar identificou-se que as variáveis Dívida Bruta, Crescimento da Receita, PL_VM e Percentual de Prejuízo foram significativas e estão diretamente relacionadas as medidas de suavização de resultados. Assim, além de estarem em conformidade com o que indica a literatura, estes resultados ensejam em termos práticos, sabe-se que os executivos possuem bonificações por desempenho, desta forma empresas que possuem crescimento acentuado nas receitas tendem a apresentar melhores resultados. Por outro lado companhias com alto grau de endividamento ou com constantes prejuízos podem ter dificuldades com fornecedores e bancos, podendo ter cláusulas contratuais de *covenants* acionadas. Nestes cenários, a suavização pode ser um mecanismo para controlar que as metas sejam atingidas em mais de um período, propiciando aos executivos maiores rendimentos e a manutenção das taxas de juros em contratos com bancos para empresas com maior grau de endividamento.

Esta pesquisa contribui com a literatura de provisões, passivos contingentes e suavização de resultados, buscando justificar o comportamento oportuno por parte dos gestores diante dos itens discricionários presentes no processo de elaboração das demonstrações contábeis. Deste modo, ressalta-se a importância e a responsabilidade dos auditores independentes em assegurar que as informações fornecidas ao mercado representem a realidade da empresa. Assim, o poder de julgamento presente na contabilidade pode proporcionar que os gestores aproximem as demonstrações financeiras da verdadeira situação econômica e financeira da empresa.

Ademais, a presente pesquisa mostrou que a suavização de resultados não ocorre por meio da constituição ou reversão de provisões em passivos contingentes nas empresas do Novo Mercado. Em que este resultado pode ter implicações práticas para os usuários externos (credores, investidores e reguladores) dos relatórios financeiros, uma vez que a qualidade dos relatórios financeiros não é comprometida a partir do

uso das contingências para suavizar resultados. Ressalta-se que esta implicação pode decorrer diante da possível mitigação dos auditores em não aceitar o uso de contingências para distorcer as informações que estão nos relatórios financeiros. Outra possível razão para este resultado é que a contabilização de uma provisão depende de parecer dos assessores jurídicos da empresa, assim torna-se mais difícil manipular os resultados por meio das contingências, pois não depende somente dos preparadores das demonstrações contábeis.

No entanto nota-se que existem outras maneiras de manipular as informações divulgadas ao mercado, como o *timing* de reconhecimento de receitas, critérios contábeis para estimar outras perdas e até mesmo a contabilização dos arrendamentos da companhia.

Deste modo ressalta-se que a contabilidade tem passado por transformações nos últimos anos para que as demonstrações financeiras possam refletir a verdadeira e transparente posição das empresas. Dentre essas evoluções destaca-se a uniformização da contabilização dos arrendamentos, que geram impactos no Ebitda, índices de liquidez e de endividamento, por exemplo.

Tal pesquisa não foi isenta de limitações, a amostra analisada foi não probabilística, deste modo não é possível generalizar os resultados. Para investigar os passivos contingentes, fez-se necessário a análise de conteúdo e em determinadas situações, observou-se o valor das contingências em outras moedas, sendo necessário realizar a conversão conforme a data do balanço. Outro ponto é que algumas empresas não apresentaram notas explicativas estruturadas, repetindo processos e em alguns casos não descreveram a natureza da contingência, sendo necessário, quando possível, que o pesquisador classifica-se a contingência conforme características do processo.

Algumas lacunas surgem a partir desta pesquisa para análises futuras. O presente estudo investigou empresas do segmento Novo Mercado da B3, sugere-se para os próximos trabalhos a análise de outros níveis de governança corporativa da B3 e examinar a relação entre contingências e suavização de resultados em outros países. Outro ponto é que a manipulação dos resultados contábeis não é uma medida direta, ela envolve escolha tanto do modelo quanto das variáveis, deste modo sugere-se que novos modelos possam ser analisados e que outras variáveis podem ser investigadas.

REFERÊNCIAS

- Aggarwal, Reena; Klapper, Leora, Wysocki, Peter D. (2005). Portfolio preferences of foreign institutional investors. *Journal of Banking and Finance*, 12(29), 2919-2946.
- Aharony, J., & Dotan, A. (2004). A comparative analysis of auditor, manager and financial analyst interpretations of SFAS 5 disclosure guidelines. *Journal of Business Finance & Accounting*, 31(3-4), 475-504.
- Ahmed, A. S., Neel, M., & Wang, D. (2013). Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1344-1372.
- Aljifri, K. (2007). Measurement and Motivations of Earnings Management: A Critical Perspective. *Journal of Accounting, Business & Management*, 14.
- Baldoino, E., & Borba, J. A. (2015). Passivos contingentes na bolsa de valores de Nova York: uma análise comparativa entre as empresas estrangeiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 9(23).
- Almeida, J. E. F., & de Almeida, J. C. G. (2009). Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(50), 62-74.
- Ball, R. (2006). International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors. *Accounting and business research*, 36(sup1), 5-27.
- Bao, B. H., & Bao, D. H. (2004). Income smoothing, earnings quality and firm valuation. *Journal of Business Finance & Accounting*, 31(9-10), 1525-1557.
- Baptista, E. (2009). Ganhos em transparência versus novos instrumentos de manipulação: o paradoxo das modificações trazidas pela lei nº 11.638. *Revista de Administração de Empresas*, 49(2), 234-239.

- Barber, B. M., Odean, T., & Strahilevitz, M. A. (2011). Once burned, twice shy: How naïve learning, counterfactuals, and regret affect the repurchase of stocks previously sold. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S102-S120.
- Barbosa Filho, F. D. H. (2017). A crise econômica de 2014/2017. *Estudos avançados*, 31(89), 51-60.
- Barnea, A., Ronen, J., & Sadan, S. (1976). Classificatory smoothing of income with extraordinary items. *The Accounting Review*, 51(1), 110-122.
- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (2001). The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 77-104.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of accounting research*, 46(3), 467-498.
- Barth, M. E., Landsman, W. R., Lang, M., & Williams, C. (2012). Are IFRS-based and US GAAP-based accounting amounts comparable?. *Journal of Accounting and Economics*, 54(1), 68-93.
- Bartov, E., & Mohanram, P. (2004). Private information, earnings manipulations, and executive stock-option exercises. *The Accounting Review*, 79(4), 889-920.
- Bauman, M. P. (2003). The impact and valuation of off-balance-sheet activities concealed by equity method accounting. *Accounting Horizons*, 17(4), 303-314.
- Beaver, W. H. (2002). Perspectives on recent capital market research. *The Accounting Review*, 77(2), 453-474.
- Beidleman, C. R. (1973). Income smoothing: The role of management. *The Accounting Review*, 48(4), 653-667.
- Beneish, M. D. (2001). Earnings management: A perspective. *Managerial Finance*, 27(12), 3-17.

- Bonfanti, C. and Simão, E. (2019). *Alterações em reforma da Previdência reduzem economia em R\$ 189 bi.* [online] Valor Econômico. Available at: <https://www.valor.com.br/brasil/4950014/alteracoes-em-reforma-da-previdencia-reduzem-economia-em-r-189-bi> [Accessed 12 May 2019].
- Borba, J. A.; Rosa, C. A.; Ferreira, D. D. M.. The visibility (or invisibility) of environmental contingencies in foreign companies: first notes. In: American Accounting Association International Meeting 2013. Anaheim. AAA Program, 2013.
- Bradshaw, Mark T.; Bushee, Brian J.; Miller, Gregory S. Accounting Choice, Home Bias, and U.S. Investment in Non-U.S. Firms. *Journal of Accounting Research*, v. 42, p. 795– 841, 2004.
- Braga, H. R. (1999). *Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação.* Atlas.
- Brasil. Deliberação n. 489, de 03/10/2005, Comissão de Valores Mobiliários – CVM – 2005.
- Buccina, S., Chene, D., & Gramlich, J. (2013, June). Accounting for the environmental impacts of Texaco's operations in Ecuador: Chevron's contingent environmental liability disclosures. In *Accounting Forum* (Vol. 37, No. 2, pp. 110-123). Elsevier.
- Caetano, T. P., Silva, T. B., Biesdorf, S., & Leal, E. A. (2010). Evidenciação do passivo contingencial nas demonstrações contábeis: um estudo nas empresas de papel e celulose. In *Congresso USP de Controladoria e contabilidade* (Vol. 10, p. 2010).
- Cameron, R., & Neal, L. (2003). *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present*, 4. Aufl., New York.
- Campbell, K.; Sefcik, S.E.; Soderstrom, N.S.. Disclosure of Private Information and Reduction of Uncertainty: Environmental Liabilities in the Chemical Industry. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. v. 21, n. 1, p. 349–378, 2003.

- Capriotti, K.; WALDRUP, B. E. Miscommunication of Uncertainties in Financial Statements: a study of preparers and users. *Journal of Business & Economics Research*, v. 3, n. 1, p. 33-46, 2005.
- Carvalho, L. N., & Salotti, B. M. (2012). Adoption of IFRS in Brazil and the consequences to accounting education. *Issues in Accounting Education*, 28(2), 235-242.
- Chen, W., Hribar, P., & Melessa, S. (2018). Incorrect inferences when using residuals as dependent variables. *Journal of Accounting Research*, 56(3), 751-796.
- Chow, C. W., & Harrison, P. D. (2002). Identifying meaningful and significant topics for research and publication: a sharing of experiences and insights by 'influential' accounting authors. *Journal of Accounting Education*, 20(3), 183-203.
- Cieslewicz, J. K. (2014). Relationships between national economic culture, institutions, and accounting: Implications for IFRS. *Critical perspectives on accounting*, 25(6), 511-528.
- Cole, V. Branson, J., & Breesch, D. (2012). *The uniformity-flexibility dilemma when comparing financial statements views of auditors, analysts and other users. Internacional Journal of Accounting and Information Management*, 20 (2). 114-141.
- Collet, L. (2018). Eletrobrás tem lucro de R\$ 2,832 bilhões no segundo trimestre. Estadão. [online] Available at: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,eletrobras-tem-lucro-de-r-2-832-bilhoes-no-segundo-trimestre,70002452026> [Accessed 5 Oct. 2018].
- Costa, E. B. D. (2013). Passivos contingentes na bolsa de valores de Nova York: Uma análise comparativa entre as empresas estrangeiras.
- Covrig, Vicentiu M.; Defond, Mark L.; Hung, Mingyi. Home Bias, Foreign MutualFund Holdings, and the Voluntary Adoption of International Accounting Standards. *Journal of Accounting Research*, v. 45, p. 41-70, 2007.

- CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento Técnico CPC 25: Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. Brasília, jun. 2009.
- Dantas, J. A., & de Medeiros, O. R. (2015). Determinantes de qualidade da auditoria independente em bancos. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(67), 43-56.
- Davidson, R. A.; Chrisman, H. H. Translations of uncertainty expressions in Canadian accounting and auditing standards. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, v. 3, n. 2, p. 187-203, 1994.
- DeAngelo, L. E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *Accounting review*, 400-420.
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), 35-59.
- Dechow, P. M., & Sloan, R. G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics*, 14(1), 51-89.
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting horizons*, 14(2), 235-250.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 193-225.
- Demski, J. S. (1998). Performance measure manipulation. *Contemporary Accounting Research*, 15(3), 261-285.
- Demski, J. S., & Frimor, H. (1999). Performance measure garbling under renegotiation in multi-period agencies. *Journal of Accounting Research*, 37, 187-214.

- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2013). Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2-3), 1-33.
- Do Carmo, C. H. S., Ribeiro, A. M., & Mesquita, K. M. P. (2018). Impacto da reconfiguração dos passivos contingentes no desempenho financeiro: Uma análise nas empresas brasileiras do setor de energia elétrica. *Enfoque*, 37(1), 91.
- Du, N.; Stevens, K. T. Numeric-to-verbal translation of probability expressions in SFAS 5. *Managerial Auditing Journal*, v. 26, p. 248-262, 2011.
- Eckel, N. (1981). The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, 17(1), 28-40.
- El Diri, M. (2017). *Introduction to Earnings Management*. Springer.
- Farias, M. R. S. Bases conceituais e normativas para reconhecimento e divulgação do passivo contingente: um estudo empírico no setor químico e petroquímico brasileiro. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 6., 2006, São Paulo. Anais... São Paulo: USP, 2006.
- Fávero, L. P. (2015). *Análise de dados: modelos de regressão com Excel®, Stata® e SPSS®* (Vol. 1). Elsevier Brasil.
- Ferreira, D. D. M., Borba, J. A., Da Rosa, C. A., & Vicente, E. F. R. (2014). Importancia de las contingencias ambientales: una investigación en las empresas brasileñas. *Contabilidad y Negocios: Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas*, 9(18), 58-74.
- Ferreira, J. da S.; Carvalho, A. J. de; Grings, A. L.; Rover, S. Provisões e Contingências Passivas: Mudança de Status da Chance de Perda dos Processos de Empresas Brasileiras. In: USP International Conference in Accounting, 17., 2017, São Paulo. Anais... São Paulo: USP, 2017.

- Ferreira, M., Flores, E., Martins, C., & Sampaio, J. (2015). Análise do Impacto do IFRS em Indicadores Financeiros em Empresas Brasileiras (Analysis of the Impact of IFRS Adoption on Financial Variables for Brazilian Companies).
- Fischer, P. E., & Verrecchia, R. E. (2004). Disclosure bias. *Journal of Accounting and Economics*, 38, 223-250.
- Folha de São Paulo (2017). Volkswagen pagará multa de U\$2,8 bi nos EUA por caso de poluentes. [online] Available at: <http://www.valor.com.br/empresas/4945260/volkswagen-pagara-multa-de-us-28-bi-nos-eua-por-caso-de-poluentes> [Acessado em 11 Mai 2018].
- Fonteles, I. V.; Nascimento, C. P. S. do; Ponte, V. M. R.; Rebouças, S. M. D. P. Determinantes da Evidenciação de Provisões e Contingências por Companhias listadas na BM&FBovespa. *Revista Gestão Organizacional*, v. 6, n. 4, 2013.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2005). The market pricing of accruals quality. *Journal of accounting and economics*, 39(2), 295-327.
- Fuji, A. H., & Slomski, V. (2003). Subjetivismo responsável: necessidade ou ousadia no estudo da contabilidade. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(33), 33-44.
- Gil, A. C. (2002). Como elaborar projetos de pesquisa. *São Paulo*, 5(61), 44-45.
- Giroux, G. (2004). *Detecting earnings management*. John Wiley & Sons Incorporated.
- Gitman, L. J. (1997). *Princípios de administração financeira*. São Paulo: Harbra.
- Gleason, C. A.; Mills, L. F. Materiality and contingent tax liability reporting. *The Accounting Review*, v. 77, n. 2, p. 317-342, 2002.

- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1-3), 3-73.
- Govendir, B., & Wells, P. (2014). The influence of the accruals generating process on earnings persistence. *Australian Journal of Management*, 39(4), 593-614.
- Günther, H. (2006). Pesquisa qualitativa versus pesquisa quantitativa: esta é a questão. *Psicologia: teoria e pesquisa*, 22(2), 201-210.
- Hadi, A. S. (1992). Identifying multiple outliers in multivariate data. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 54(3), 761-771.
- Hail, Luzi; Leuz, Christian; Wysocki, Peter. Global Accounting Convergence and the Potential Adoption of IFRS by the United States: An Analysis of Economic and Policy Factors. Working Paper, 2009. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1357331>.
- Hallock, K. F., & Oyer, P. (1999). The timeliness of performance information in determining executive compensation. *Journal of Corporate Finance*, 5(4), 303-321.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7(1-3), 85-107.
- Healy, P. (1996). Discussion of a market-based evaluation of discretionary accrual models. *Journal of Accounting Research*, 107-115.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.
- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 405-440.

- Hennes, K. M. Disclosure of contingent legal liabilities. *Journal of Accounting and Public Policy*, v. 33, n. 1, p. 32-50, 2013.
- Hribar, P., Jenkins, N. T., & Johnson, W. B. (2006). Stock repurchases as an earnings management device. *Journal of Accounting and Economics*, 41(1-2), 3-27.
- International Accounting Standards Board. (2005). *Exposure draft of proposed amendments to IAS 37, Provisions, contingent liabilities and contingent assets, IAS 19, Employee benefits: comments to be received by 28 October 2005*. International Accounting Standards Board.
- Iudícibus, S. D., Martins, E., & Carvalho, L. N. (2005). Contabilidade: aspectos relevantes da epopéia de sua evolução. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(38), 7-19.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
- Kang, S. H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of accounting Research*, 353-367.
- Kangarluei, S. J., Motavasel, M., & Sharifi, R. M. (2012). The Effect of Off-Balance Sheet Financing on Profitability and Leverage Ratios. *Editorial Note Words from the Board of Editor 2 Profile of Authors Included in this Number 3 Information for Contributors* 5, 5(1), 85.
- Kennedy, J., Mitchell, T., & Sefcik, S. E. (1998). Disclosure of contingent environmental liabilities: some unintended consequences?. *Journal of Accounting Research*, 36(2), 257-277.
- Kieso, D. E.; Weygandt, J. J.; Warfield, T. D. *Intermediate Accounting*. 4th ed. John Wiley & Sons, Inc., 2012.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2010). *Intermediate accounting: IFRS edition* (Vol. 2). John Wiley & Sons.

- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.
- Kvaal, E., & Nobes, C. (2010). International differences in IFRS policy choice: a research note.
- Lang, M., Lins, K. V., & Maffett, M. (2012). Transparency, liquidity, and valuation: International evidence on when transparency matters most. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 729-774
- Lang, M., Raedy, J. S., & Wilson, W. (2006). Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings?. *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), 255-283.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Investor protection and earning management: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505-527.
- Levitt, A. (1998). The importance of high quality accounting standards. *Accounting Horizons*, 12(1), 79-82.
- Lima Castro, W. B., Peleias, I. R., & da Silva, G. P. (2015). Determinantes dos honorários de auditoria: um estudo nas empresas listadas na BM&FBovespa, Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*, 26(69), 261-273.
- Lopes, A. B. (2011). Teaching IFRS in Brazil: news from the front. *Accounting Education*, 20(4), 339-347.
- Lopo Martinez, A. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4).
- Losekann, V. L.; Pereira, R. C.; Lehnhart, E. dos R.; Lobler, M. L. Uma análise de operações financeiras off-balance: com ênfase nas contingências passivas de empresas listadas nos níveis de governança corporativa da BM&FBovespa. In: Congresso Brasileiro de Contabilidade, 20., 2016, Fortaleza. Anais... Fortaleza - CE, 2016.

- Lourenço, I. M. E. C., Branco, M. E. M. D. A., & Castelo, D. (2015). Main consequences of IFRS adoption: analysis of existing literature and suggestions for further research. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(68), 126-139.
- Martinez, A. L. (2001). Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Mazzioni, S., Prigol, V., de Moura, G. D., & Klann, R. C. (2015). Influência da governança corporativa e da estrutura de capital no gerenciamento de resultados. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 12(27), 61-86.
- McNichols, M. F. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of accounting and public policy*, 19(4-5), 313-345.
- Michelson, S. E., Jordan-Wagner, J., & Wootton, C. W. (1995, December). A market based analysis of income smoothing. *Journal of Business Finance and Accounting*, 22 (8), 1179-1193.
- Munhoz, D. G. (1989). *Economia aplicada: técnicas de pesquisa e análise econômica* (No. 330.018/M96e).
- Nelson, M. W., & Kinney Jr, W. R. (1997). The effect of ambiguity on loss contingency reporting judgments. *Accounting Review*, 257-274.
- Nobes, C. (2006). The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda. *Accounting and business research*, 36(3), 233-245.
- Oliveira, J. Relato financeiro sobre provisões, passivos contingentes e activos contingentes: o caso português. 2007. *Revista Contabilidade e Gestão*, n. 4, p.19-68, 2007.
- Palepu, K. G., Healy, P. M., & Bernard, V. L. (2004). Business valuation and analysis.

- Paulo, E. (2007). Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *Revista de Administração de Empresas*, 47(1), 46-59.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2000). Accrual management to meet earnings targets: UK evidence pre-and post-Cadbury. *The British Accounting Review*, 32(4), 415-445.
- Pereira, R. S., & Dos Santos, D. A. (2007). Administrando a escassez nas instituições federais de ensino superior. *Estudos em Avaliação Educacional*, 18(36), 139-166.
- Pitombo, J. (2019). Sem Brumadinho e Mariana, Vale acumula ações ambientais de R\$ 8 bilhões. Folha de São Paulo. [online] Available at: <https://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2019/01/sem-brumadinho-e-mariana-vale-acumula-acoes-ambientais-de-r-8-bilhoes.shtml> [Accessed 22 Apr. 2019].
- Prado, Fabricio José do. *Análise do comportamento da divulgação das informações sobre provisões e passivos contingentes das empresas do setor de energia elétrica listadas na BM&FBOVESPA. 2014*. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- Prado, T. A. D. R. (2017) *Características institucionais dos países e práticas de evidenciação das provisões e passivos contingentes ambientais: um estudo internacional* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Procianoy, J. L., & Verdi, R. S. (2009). Adesão aos Novos Mercados da BOVESPA: Novo Mercado, Nível 1 e Nível 2--Determinantes e Conseqüências. *Revista Brasileira de Finanças*, 7(1).
- Prodanov, C. C., & de Freitas, E. C. (2013). *Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico-2ª Edição*. Editora Feevale.

- Ribeiro, A. de C. Provisões, Contingências e Normas Contábeis: um Estudo de Gerenciamento de Resultado com Contencioso Legal no Brasil. 2012. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.
- Ribeiro, A. D. C. (2018). Provisões previdenciárias, trabalhistas e tributárias: gerenciamento de resultados contábeis no Brasil (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Ribeiro, A. M. (2014). *Poder discricionário do gestor e comparabilidade dos relatórios financeiros: uma análise dos efeitos da convergência do Brasil às IFRS* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Richardson, R. J., Peres, J. D. S., Wanderley, J. C. V., Correia, L. M., & Peres, M. H. M. (1999). *Métodos quantitativos e qualitativos. Pesquisa social: métodos e técnicas*, 3, 70-89.
- Rodrigues, R. M. R. C., Paulo, E., & de Melo, C. L. L. (2018). Gerenciamento de Resultados por Decisões Operacionais para Sustentar Desempenho nas Empresas Não-Financeiras do Ibovespa. *Contabilidade Vista & Revista*, 28(3), 82-102.
- Ronen, J. & Sadan, S. (1975). Classificatory Smoothing: Alternative Income Models. *Journal of Accounting Research*, 13(1), 133-149.
- Ronen, J., & Sadan, S. (1981). *Smoothing income numbers: Objectives, means, and implications*. Addison-Wesley Publishing Company.
- Ronen. Barnea, J., & Sadan, S. (1976). Classificatory smoothing of income with extraordinary items. *The Accounting Review*, 51(1), 110-122.
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). *Earnings management* (Vol. 372). Springer US.
- Rosa, C. A. D. (2014). Panorama e reconfiguração das contingências passivas no Brasil.

- Sankar, M. R., & Subramanyam, K. R. (2001). Reporting discretion and private information communication through earnings. *Journal of Accounting Research*, 39(2), 365-386.
- Schipper, K. Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.
- Scott, W. R. (1997). *Financial accounting theory* (Vol. 3, pp. 335-360). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Scott, W. R. (2003). *Financial accounting theory*. Prentice Hall.
- Scott, W. R. (2015) *Financial accounting theory*.
- Sengupta, P., & Wang, Z. (2011). Pricing of off-balance sheet debt: how do bond market participants use the footnote disclosures on operating leases and postretirement benefit plans?. *Accounting & Finance*, 51(3), 787-808.
- Silva, A. G., & Junior, A. R. (2008). Os impactos na atividade de auditoria independente com a introdução da lei Sarbanes-Oxley. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(48), 112-127.
- Souza, M. M. D. (2011). Perda no valor recuperável de ativos: fatores explicativos do nível de evidenciação das empresas de capital aberto brasileiras.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5-92.
- Stubben, S. R. (2010). Discretionary revenues as a measure of earnings management. *The accounting review*, 85(2), 695-717.
- Suave, R.; Codesso, M. M.; Pinto, H. de M.; Vicente, E. F. R.; Lunkes, R. J. Divulgação de Passivos Contingentes nas empresas mais líquidas da BM&FBovespa. *Revista da UNIFEFE*, v. 1, n. 11, 2013.
- Theóphilo, C. R., & Martins, G. D. A. (2009). Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. *São Paulo: Atlas*, 2, 104-119.

- Trueman, B., & Titman, S. (1988). An explanation for accounting income smoothing. *Journal of accounting research*, 127-139.
- Tsakumis, G.T.. The influence of culture on accountants' application of financial reporting rules. *Abacus*, v. 43, n. 1, p. 27-48, 2007.
- Tukamoto, Yhurika Sandra. Contribuição ao estudo do “gerenciamento” de resultados: uma comparação entre as companhias abertas brasileiras emissoras de ADRs. São Paulo, 2004. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade de São Paulo.
- Varela, P. S.; Benetti, J. E.; Oliveira, A. F.. Disclosure das provisões e dos passivos e ativos contingentes: um estudo em empresas listadas na BM&FBOVESPA. In: Congresso da Associação dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis – AnpCONT, 2012, Santa Catarina. Anais... Santa Catarina: 2012.
- Veloza, E. J.; Pinheiro, L. B.; Santos, M. J. A. dos; Cardozo, J. S. DE S. Concentração de firmas de auditoria: atuação das big four no cenário empresarial brasileiro. *Revista Pensar Contábil*. v. 15, n. 58, set./dez. 2013.
- Verbeek, M. (2008). *A guide to modern econometrics*. John Wiley & Sons.
- Wagenhofer, A. (2004). Accounting and economics: What we learn from analytical models in financial accounting and reporting. *The economics and politics of accounting*, 5-31.
- Waresul, K. AKM, and P. Moizer (1996), “Determinants of Audit Fees in Bangladesh,”. *International Journal of Accounting*, 31(4), 467-509.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1986). Positive accounting theory.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*, 112-134.
- Wooldridge, J. M. (2015). *Introductory econometrics: A modern approach*. Nelson Education.

- Xiong, Y. (2006). Earnings management and its measurement: a theoretical perspective. *The Journal of American Academy of Business*, 9(2), 214-219.
- Yamamoto, M. M.; Salotti, B. M. Informação Contábil: Estudos sobre a sua Divulgação no Mercado de Capitais. São Paulo: Atlas, 2006.
- Yu, F. F. (2008). Analyst coverage and earnings management. *Journal of financial economics*, 88(2), 245-271.
- Zeff, S. A. (2007). Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality. *The British Accounting Review*, 39(4), 290-302.