

O GERENCIAMENTO DE RESULTADOS CONTÁBEIS E O CONTROLE DE PROVISÕES

André Botacini Favoretto ¹

Fabio Pimentel Corrêa ²

Fabiana Lopes da Silva ³

Marta Cristina Pelucio Grecco ⁴

Resumo

A convergência às normas internacionais de contabilidade e relatórios financeiros (*International Financial Reporting Standards ou IFRS*) exige maior julgamento por parte dos gestores e flexibilidade na interpretação de normas e regulamentos contábeis, traduzindo-se muitas vezes em divergentes alternativas de contabilização de um mesmo evento contábil. Assim, neste artigo, o intuito é verificar possíveis indicativos da existência de manipulação com suavização dos resultados por meio do controle de provisões, com base na teoria da agência. Foi utilizada uma abordagem quantitativa com modelo de regressão com dados em painel em uma amostra de 49 companhias abertas brasileiras no período de 2007 a 2016. Os resultados dos testes sugerem que há evidências de suavização de resultados por meio do controle de provisões, em virtude da influência da variação de lucro como fator explicativo da variação na provisão.

Palavras-chave: Gerenciamento de resultados. Provisões. IAS 37/CPC 25.

Abstract

Convergence to International Financial Reporting Standards (IFRS) requires greater judgment on the part of managers and flexibility in the interpretation of accounting standards and regulations, often translating into divergent alternatives for accounting for the same accounting event. Thus, in this article, the intention is to verify possible indications of the existence of manipulation with of income smoothing through the control of provisions, based on agency theory. A quantitative regression model with panel data was used in a sample of 49 Brazilian publicly traded companies from 2007 to 2016. The results of the tests suggest that there is

¹ Mestrando do Programa de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças da Faculdade FIPECAFI. e-mail: favoretto.andre@gmail.com.

² Mestrando do Programa de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças da Faculdade FIPECAFI. e-mail: fabio_pimentel_8@hotmail.com.

³ Doutora em Controladoria e Contabilidade – FEA/USP e Professora do Programa de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças da Faculdade FIPECAFI e da PUC-SP. e-mail: fabiana.silva@fipecafi.org

⁴ Doutora em Administração de Empresas pelo Mackenzie e Mestre em Controladoria e Contabilidade pela FEA-USP. Professora do Programa de Mestrado Profissional em Controladoria e Finanças da Faculdade FIPECAFI. e-mail: marta.pelucio@fipecafi.org



evidence of income smoothing through the control of provisions, due to the influence of the variation of profit as an explanatory factor of the variation in the provision.

Keywords: Earnings Management. Provisions. IAS 37/CPC 25.

1 Introdução

Hepworth (1953) foi um dos precursores no desenvolvimento de técnicas que possibilitasse verificar a possibilidade de as empresas buscarem uma suavização dos resultados periódicos para evitar flutuações.

A busca de suavização dos resultados é um dos possíveis motivadores que administradores e gestores manipulem as demonstrações financeiras em busca de alguma conveniência. Essa manipulação, denominada gerenciamento de resultados, pode existir, mesmo que dentro dos limites normativos, portanto, não se trata de uma fraude (PAULO, 2007; MARTINEZ, 2001). Esse gerenciamento de resultados pode causar conflitos entre os interesses dos investidores e dos gestores, considerando-se que, conforme Watts (1977) e Jensen & Meckling (1976) as demonstrações financeiras buscam essencialmente o equilíbrio de informações entre investidores (principal) e gestores (agente), contribuindo com a redução da assimetria informacional.

Conforme Iudícibus et al. (2009, p.66), a convergência às Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS – *International Financial Reporting Standards*) exige um maior julgamento por parte da administração e também por parte do profissional de contabilidade, pois privilegia a essência sobre a forma, onde as normas contábeis passam a ser orientadas por princípios e não mais por um enorme conjunto de regras detalhadas.

Embora alguns estudos já publicados apontem que demonstrações financeiras elaboradas à luz das IFRS possam dificultar ou minimizar o gerenciamento de resultados (por exemplo, AUBERT; GRUDNITSKI, 2012; BARTH et al., 2012; LEVENTIS; DIMITROPOULOS; ANANDARAJAN, 2011; PELUCIO-GRECCO, 2013; ZÉGHAL; CHTOUROU; SELLAMI, 2011), conforme Martinez (2013), o efeito da adoção das IFRS na propensão ao gerenciamento de resultados ainda não é conclusivo e pesquisas precisam ser aprofundadas, em especial na literatura brasileira.

As incertezas legislativas brasileiras podem ocasionar possibilidades de gerenciamento de resultados por meio da manipulação de provisões passivas (RIBEIRO, 2012).

Diante deste contexto, o presente estudo visa responder a seguinte questão de pesquisa: Os gestores continuam manipulando com suavização dos resultados por meio da conta de provisões mesmo após convergência às IFRS?

O objetivo deste trabalho é contribuir para a discussão sobre o gerenciamento de resultados, especificamente pelo controle de provisões, junto à profissionais de contabilidade, acadêmicos e normatizadores.

2 Plataforma Teórica

Conforme Iudícibus et al. (2009, p.) “A confiança é fundamental no mundo dos negócios, e a confiança na qualidade nas normas utilizadas para a elaboração das informações contábeis faz parte do processo que ajuda na facilitação das operações, na redução do custo do capital, no interesse na própria negociação (...)”.

Com a edição da Lei 11.638/07, a contabilidade brasileira passou por uma segunda grande “revolução”, até maior que a de 1976.

Também segundo Iudícibus et al. (2009, p.21) as normas internacionais de contabilidade têm algumas características básicas: “(...) São baseadas muito mais em princípios do que em regras, elas são razoavelmente detalhadas, mas não tem necessariamente resposta para todas as dúvidas. Preocupam-se muito mais em dar a filosofia, os princípios básicos a serem seguidos pelo raciocínio contábil. Apenas de que, na prática, esse balanceamento entre princípio e regrinha seja muito difícil, esse é a filosofia básica do IASB (as vezes, é claro, com uma tendência a cair um pouco mais para um lado do que para outro). O costume nosso de querermos tudo com base em regra, aliás muito difundido em outros países também, tem sido a morte da profissão contábil, porque nos acostumamos simplesmente a cumprir o que é determinado, sem grandes análises e julgamentos”.

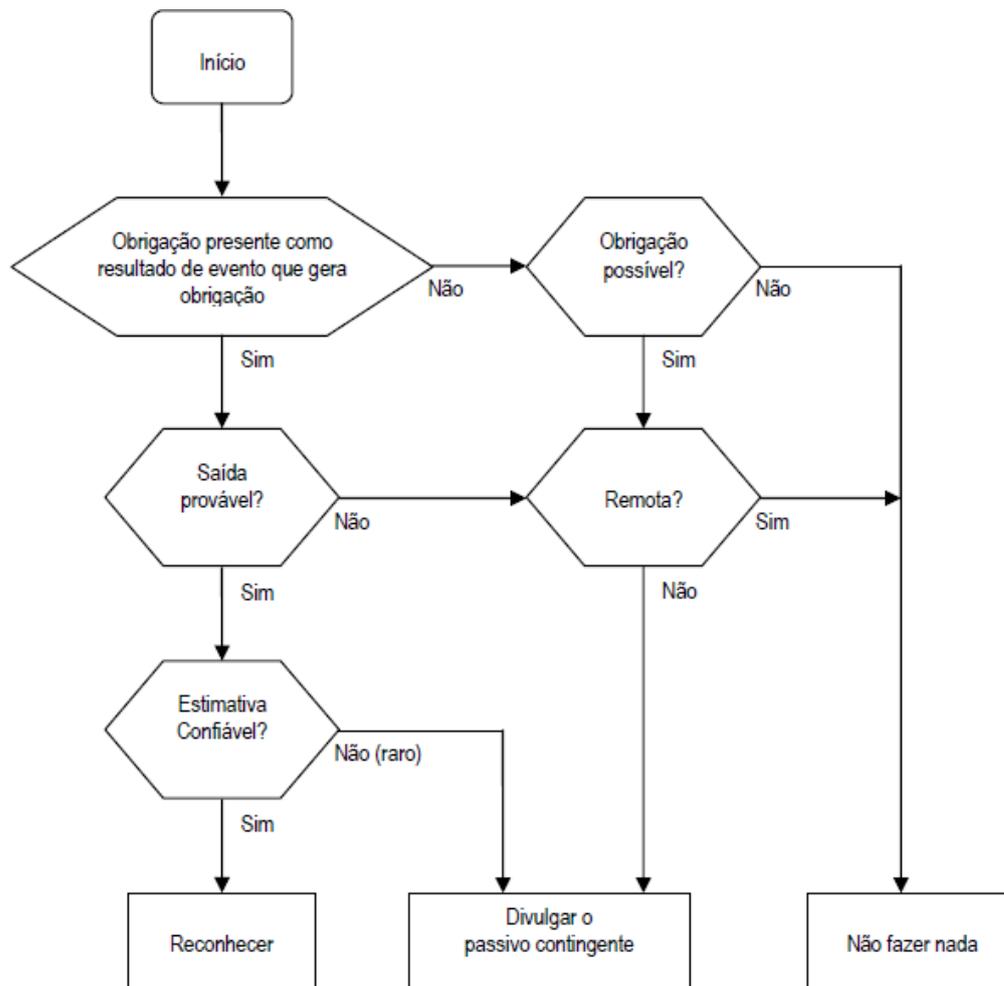
O uso de princípios, ao invés de regras, obriga, é claro, o maior julgamento e a maior análise, exigindo maior preocupação, mas, por outro lado, permite que se produzam informações contábeis com muito maior qualidade e utilidade, dependendo, é claro, da qualidade com que o contabilista exerça sua profissão.

2.1 IAS 37 /CPC 25 - Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes

O Pronunciamento Técnico CPC 25 - Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes, correlato da norma internacional IAS 37 - *Provisions, Contingent Liabilities, and Contingent Assets* tem por objetivo assegurar que sejam aplicados critérios de reconhecimento e bases de mensuração apropriados a provisões, passivos contingentes e ativos contingentes e que seja divulgada informação suficiente nas notas explicativas, para permitir que os usuários entendam a sua natureza, oportunidade e valor.

Conforme o referido pronunciamento, provisões são passivos de prazo ou valor incerto, sendo que uma provisão deve ser reconhecida quando, e apenas quando:

- “(a) uma entidade tem uma obrigação presente (legal ou não-formalizada) como resultado de um evento passado;
- (b) é provável (ou seja, mais provável que sim do que não) que uma saída de recursos que incorporam benefícios econômicos será necessária para liquidar a obrigação; e
- (c) possa ser feita uma estimativa confiável do valor da obrigação. Esse Pronunciamento Técnico ressalta que uma estimativa confiável não pode ser feita apenas em casos extremamente raros.”

Figura 1 – Fatores utilizados para o reconhecimento de provisões


Fonte: CPC 25

A partir da própria definição de provisão e os itens listados na Figura 1 neste pronunciamento técnico como fatores utilizados para o reconhecimento de uma provisão, fica evidente o alto nível de subjetividade e necessidade de julgamento gerencial para o reconhecimento de uma provisão, uma vez que a definição estimativa confiável demonstra a fragilidade implícita neste modelo. Por esta fragilidade questiona-se a possibilidade dos gestores praticarem a suavização dos resultados.

Em pesquisa desenvolvida por Cohen et al. (2011) também há o questionamento sobre a real confiabilidade das provisões para garantia, seja como indicador de qualidade, passivo contingente ou mesmo ferramenta de gerenciamento de resultados e atingimento de metas.

Iudícibus et al. (2010) destaca também outros exemplos de passivos contingentes como riscos fiscais, cíveis e trabalhistas, contratos onerosos, gastos com reestruturação, danos ambientais causados pela organização, dentre outros. Os passivos contingentes merecem uma atenção

especial dos pesquisadores brasileiros, em função da complexidade da legislação brasileira e das incertezas e riscos que envolve (RIBEIRO, 2012).

Objetivando demonstrar a influência de fatores culturais na contabilidade, Tsakumis (2007) realizou um experimento com contadores de diferentes nacionalidades, onde umas destas nacionalidades demonstrou maior nível de conservadorismo e transparência. Tal pesquisa suporta também a ideia de subjetividade na mensuração de provisões neste artigo defendida.

2.2 Teoria da Agência e Gerenciamento de Resultados

A teoria da agência é a base teórica que busca analisar as relações entre os participantes de um sistema, onde propriedade e controle são designados a pessoas distintas, o que pode resultar em conflitos de interesse entre os indivíduos.

A Teoria da Agência analisa os conflitos e custos resultantes da separação entre propriedade e controle de capital (JENSEN; MECKILING, 1976).

Para Schipper (1989), o gerenciamento de resultados pode ser definido como uma intervenção proposital no processo de elaboração das demonstrações financeiras externas, com a intenção de obter algum benefício particular. Outra definição frequentemente citada nas pesquisas sobre gerenciamento de resultados contábeis foi apresentada por Healy e Wahlen (1999, p.368):

Gerenciamento da informação contábil ocorre quando os administradores usam do julgamento na divulgação de relatórios financeiros e na estruturação de transações para alterar os relatórios financeiros, a fim de enganar alguns agentes sobre o desempenho econômico latente da companhia ou para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contábeis.

Segundo Martinez (2001) de acordo com as motivações envolvidas podem existir várias modalidades de gerenciamento dos resultados contábeis (em inglês, *earnings management*), entre as quais caberia destacar:

- Gerenciamento dos resultados contábeis para aumentar ou diminuir os lucros. Os resultados são gerenciados de modo a atingir determinadas metas de referência que podem ser acima ou abaixo do resultado do período;
- Gerenciamento dos resultados contábeis para reduzir suas variabilidades (suavização do resultado, em inglês, *income smoothing*). Trata-se de um procedimento que visa diminuir as possíveis flutuações do lucro para estabilizá-lo ao longo do tempo. Para corroborar com este conceito, Hendriksen e Van Breda (2009) afirmam que quanto mais volátil o lucro, mais forte a percepção de risco dos investidores;
- Gerenciamento dos resultados contábeis para reduzir lucros correntes em prol de lucros futuros.

O gerenciamento de resultados compromete a qualidade das informações contidas nas demonstrações financeiras, interferindo no processo de alocação de recursos na economia e inflige sérios prejuízos para o mercado de capitais (SANCOVSCHI; MATOS, 2003)

Conforme Klann e Beuren (2015), a respeito de Teoria de Agência e Gerenciamento de resultados. (...) O gerenciamento de resultados pode ser oriundo de um comportamento

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

O termo gerenciamento de resultados (GR) é comumente denominado na literatura internacional como *earnings management*. Além desses termos, Paulo (2007) também cita a suavização de resultados (em inglês, *income smoothing*), contabilização conservadora para redução de lucros correntes em prol de lucros futuros (em inglês, *taking a bath*) e maquiagem de demonstrações contábeis (em inglês, *window dressing*). As duas definições de GR mais encontradas na literatura acadêmica são as apresentadas por Schipper (1989) e Healy e Wahlen (1999).

Na visão de Matsumoto e Parreira (2007), (...) O gerenciamento de resultados contábeis nas empresas é um problema real, sobretudo por encontrar refúgio na flexibilidade das normas e regulamentos contábeis, que permitem alternativas distintas para a contabilização de um mesmo evento contábil. E mesmo, onde há regras, estas facultam ao gerente escolhas distintas sobre a aplicação dessas regras.

As práticas a seguir são apresentadas como alternativas utilizadas para Gerenciamento de Resultados Contábeis, de acordo com as Normas/Princípios Contábeis:

Contabilidade “Conservadora”

- a) Reconhecimento muito elevado de provisões;
- b) Aceleração das despesas de depreciação;
- c) Reconhecimento de receitas apenas quando da cobrança.

Contabilidade “Agressiva”

- a) Evitar ou reduzir o reconhecimento de provisões;
- b) Reduzir as cotas de depreciação e amortização;
- c) Reconhecimento de receitas durante a produção.

2.3 Ética Empresarial – A moral da parcialidade

Conforme citado por Srour (2013) A moral da parcialidade. Trata-se de um discurso seletivo que adota normas mistas de conduta que não se furta a justificar conveniências oportunistas com os “outros”, embora exija lealdade nas relações pessoais. A moral da parcialidade é um discurso permissivo de cunho exclusivista e, portanto, antiético.

Ainda em relação ao comportamento ético na informação contábil, Dechow e Schrand (2004) consideram que a maior persistência de resultados é uma definição significativa para qualidade dos resultados, somente se os resultados verdadeiramente refletirem o desempenho durante o

período e se o desempenho do período corrente persistir nos períodos futuros.

Lopes e Martins (2005) consideram que as informações contábeis sofrem influência direta dos administradores e agentes em virtude de interesses pessoais decorrentes de mecanismos de remuneração, contratos estabelecidos, concorrência, legislação societária, dentre outros. Nesse sentido, a conduta das pessoas, sob a perspectiva de seu comportamento, gera reflexos nos padrões de conduta das empresas.

3 Metodologia

O presente estudo adota uma abordagem empírico analítica, onde se buscará identificar a possível existência de práticas de suavização de resultados em empresas abertas brasileiras, considerando especificamente os impactos de provisões em seus resultados.

O ponto de partida no desenho do modelo é verificar se a gestão da empresa orienta as decisões de provisionamento passivo com o propósito de buscar um determinado nível aceitável de resultado. Em cada período, a gestão espera provisionar passivos conforme as melhores práticas contábeis vigentes, mas, por causa das pressões internas e externas que condicionam a gestão financeira da empresa, tais provisões se produzem apenas parcialmente ou não de maneira a atender o máximo nível de transparência desejado. Ha pressões internas e externas –como a expectativa de crescimento da empresa, a política de remuneração variável baseada em resultados, atitude dos fornecedores de capital etc. que podem ser motivadores à prática da suavização dos resultados.

A base de dados para a pesquisa foi a Economática, estando o período de estudo concentrado entre 2007 e 2016. A amostra é composta por 49 empresas abertas brasileiras listadas no Ibovespa, excluindo-se as instituições financeiras.

Para cada ano da demonstração contábil, analisou-se o comportamento das provisões e o seu comportamento em relação ao Lucro Líquido da Companhia e a Receita (Ln_Receita). Foi utilizada a movimentação entre anos das contas de Provisões Passivas para obter um montante aproximado de impacto no resultado anual da Companhia.

Utilizou-se para o processamento dos dados e testes estatísticos o software livre Gretl.

Os dados foram tratados e analisados com a utilização da Regressão Linear Múltipla com Dados em Painel, sendo que a variável dependente foi a variação das contas de provisões (MovProvCPLP) e as explicativas foram o Lucro Líquido e a Receita Total (Ln_Receita), conforme equação a seguir:

$$\text{MovProvCPLP}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{LnReceita}_{it} + \beta_2 \text{LucroLíquido}_{it} + u_{it}$$

Segundo Cameron e Trivedi (2010) e Fávero et al. (2009), a regressão linear múltipla com dados em painel combina características de dados em corte transversal (em inglês, *cross section*) e séries de tempo. Isto é, a regressão com dados em painel busca capturar tanto a variação ao longo das unidades (*cross section*), quanto a variação ao longo do tempo.

Conforme destacado no referencial teórico escolhas contábeis relacionadas às provisões, especialmente após a adoção das IFRS, são muitas vezes subjetivas e diretamente relacionados com o grau de discricionariedade dos gestores ao elaborar as demonstrações contábeis. Assim, foi testada a seguinte hipótese:

H1: Os gestores manipulam com suavização dos resultados por meio da conta de provisões após convergência às IFRS

Considerando-se que a motivação para a prática da suavização dos resultados reside na redução da variabilidade dos resultados contábeis, a *proxy* utilizada para essa modalidade de gerenciamento de resultados é a variação do lucro líquido. Para que a hipótese de pesquisa seja aceita, espera-se que a variável apresente o coeficiente positivo diante das variações do lucro líquido.

Espera-se que quando o coeficiente de Variação do Lucro Líquido for negativo, as despesas seriam reduzidas para minimizar o efeito da queda dos lucros, como já evidenciado em pesquisas realizadas no contexto brasileiro. A afirmação contrária também seria verdadeira.

4 Resultados

Com o objetivo de corroborar com as hipóteses da pesquisa, tornou-se necessária a análise da relevância estatística das variáveis explicativas, indicando a existência de associação de cada uma delas com o comportamento da variável dependente selecionada para no estudo.

Com base nos testes efetuados Breusch-Pagan (p-valor de 0,689713) e Hausman (p-valor de 0,0000) para a identificação do modelo de painel mais adequado (Modelo POLS, Efeitos Fixos ou Efeitos Aleatórios). Os resultados sugerem a utilização do modelo POLS.

Além disso, a Tabela 1 apresenta os resultados do teste de multicolinearidade. Os resultados apontam para a ausência de multicolinearidade.

Tabela 1 - Teste de multicolinearidade - variance inflation factors (VIF)

Ln Receita	1.357
Lucro Líquido	1.357

Fonte: Elaborado pelos autores

As hipóteses foram testadas, por meio da aplicação da regressão linear múltipla com dados em painel, no software Gretl, cujos resultados são apresentados na Tabela 2.

Tabela 2 - Resultados da Regressão Linear Múltipla com Dados em Painel - Estimação com Erro-Padrão Robusto POLS para a variável MovProvCPLP (variação das contas de provisões)

	Coefficiente	Erro-padrão	Razão-t	p-valor
constante	-4.3196e+06	3.11029e+06	-1.3888	0.1714
LnReceita	276144	203418	1.3575	0.1811
Lucro Líquido	0.168151	0.0499323	3.3676	0.0015 ***

Nota: "***" significância a 1%. Utilização do modelo de regressão com erro padrão robusto.

Elaborado pelos autores

A Tabela 2 evidencia que a variável Lucro Líquido foi significativa para explicar a variação das contas de provisões (ao nível de significância de 1%). Entretanto, a receita (Ln da receita) não se mostrou significativa para explicar variação das contas de provisões.

Além disso, como o Lucro Líquido apresentou influência positiva para explicar a variação das contas de provisões passiva, pode-se inferir que quanto maior o lucro, maior será a variação das contas de provisões, o que poderia de certa forma caracterizar uma possível ação de suavização dos resultados, onde o maior lucro poderia ser compensado pelo maior provisionamento e também o oposto disso, onde um menor lucro seja compensado por uma menor provisão.

5 Considerações finais

Dado o cenário atual, onde empresas de médio e grande porte por intermédio de seus gestores sofrem a cada dia maior pressão por aumento de receitas, redução de custos e consequente melhoria de resultados. Situados especificamente no Brasil, envoltos por uma nova legislação societária, a qual conforme destacado neste trabalho demonstra uma maior necessidade de julgamento e interpretação.

Questiona-se a maturidade profissional dos responsáveis pela final elaboração e publicação destas informações, para com o compromisso de maximização de resultados aos principais interessados, os acionistas.

Entende-se que esta pesquisa cumpriu seus objetivos ao identificar uma possível ação de manipulação com suavização dos resultados por parte dos gestores e administradores, e também por concluir através de revisão bibliográfica apresentada no referencial teórico e testes estatísticos quantitativos, que mesmo em um cenário de convergência às IFRS, o gerenciamento de resultados especificamente praticado por meio do controle de provisões continua sendo praticado e tal convergência apesar de em primeiro momento restringir tal gerenciamento pela formalização e padronização de normas, em segundo momento traz também consigo pontos complicadores neste processo, as figuras do julgamento e da interpretação.

Referências

ARRUDA, Giovana Silva; MADRUGA, Sérgio Rossi; DE FREITAS JUNIOR, Ney Izaguirry. A governança corporativa e a teoria da agência em consonância com a controladoria. **Revista de Administração da UFSM**, v. 1, n. 1, 2009.

AUBERT, F.; GRUDNITSKI, G. Analysts' estimates; What they could be telling us about the impact of IFRS on earnings manipulation in Europe. **Review of Accounting and Finance**. Vol.11(1), p.53-72, 2012.

BARTH, Mary E., LANDSMAN, Wayne R.; LANG, Mark, WILLIAMS, Christopher. Are IFRS-based and US GAAP-based accounting amounts comparable? **Journal of Accounting & Economics**. Vol.54(1), pp.68-93, 2012.

CAMERON, A. C.; TRIVEDI, P. K.. **Microeconometrics using stata**. College (Vol. 5). 2010.

CERQUEIRA DE OLIVEIRA, M.; CUNHA, J. V. C.; POUERI, C. M. . O enfoque ético no gerenciamento de resultados. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 9, n. 18, 2012.

COHEN, D., DARROUGH, M. N., HUANG R., ZACH T. (2011) Warranty reserve: contingent liability, information signal, or earnings management tool? **The Accounting Review**, 86, (2), pp. 569-604.

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamentos Técnicos. 2008. Disponível em www.cpc.com.br. Acesso em 15/08/2009.

DECHOW, Patrícia. M.; SCHRAND, Catherine M. **Earnings quality**. Charlottesville (Virginia): CFA Institute, 2004.

FÁVERO, L.P.; BELFIORE, P.; SILVA, F.L.; CHAN, B.L.. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

HEALY, Paul M.; WAHLEN, James M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas: 1999.

HEPWORTH, Samuel R. Smoothing Periodic Income. **The Accounting Review**. Vol. 28, No. 1, pp. 32-39. American Accounting Association: 1953

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.; SANTOS, A.. **Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades, de acordo com as normas internacionais e do CPC**. Ed. Atlas, 2010.

JENSEN, Michael C; MECKLING, William H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**. V.3, Nº 4, pp 305-360. October, 1976.

JIRAPORN, Pornsit; MILLER, Gary A. ; YOON, Soon Suk; KIM, Young S. Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective: **International Review of Financial Analysis** 17 (2008) 622–634

KLANN, R. C.; BEUREN, I. M. The Impact of the International Accounting Convergence on Income Smoothing in Brazilian Companies. **BBR - Brazilian Business Review**, vol. 12, núm. 2, março-abril, 2015, pp. 1-24.

LEVENTIS, Stergios; DIMITROPOULOS, Panagiotis E.; ANANDARAJAN, Asokan. Loan Loss Provisions, Earnings Management and Capital Management under IFRS: The Case of EU Commercial Banks. **Journal of Financial Services Research**. Vol.40(1), pp.103-122, 2011.

LOPES, Alexsandro B.; MARTINS, Eliseu. Teoria da Contabilidade: uma nova abordagem.

São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINEZ, Antonio Lopo. **Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. Tese de doutoramento em Ciências Contábeis. FEA-USP: São Paulo, 2001.

_____. Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 10, n. 4, 2013.

MATSUMOTO, Alberto Shigueru; PARREIRA, Eneias Medeiros. Gerenciamento de resultados contábeis: causas e consequências. In: **CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE**. 2007.

PELUCIO-GRECCO, M. C.. **O Efeito da convergência brasileira às IFRS no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras**. 2013. Tese (Doutorado em Administração) – Mackenzie, São Paulo, 2013.

PAULO, Edilson. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. Tese de doutorado. São Paulo: Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2007.

RIBEIRO, Antônio de Cístolo. **Provisões, contingências e normas contábeis: um estudo de gerenciamento de resultados com contencioso legal no Brasil**. 2012. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

SANTOS, E.. Análise dos Impactos dos CPCs da Primeira Fase de Transição para o IFRS no Brasil: um exame dos ajustes aos resultados nas DFPs de 2008. **Revista de Contabilidade e Organizações**, vol. 6 n. 15 (2012) p. 23-43

SANCOVSCHI, Moacir; MATOS, Felipe Faissol Janot de. Gerenciamento de lucros: que pensam administradores, contadores e outros profissionais de empresas no Brasil?. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 7, n. 4, p. 141-161, 2003.

SROUR, Robert. **Ética empresarial**. Vol. 1. Elsevier Brasil, 2013.

TSAKUMIS, G.T. The influence of culture on accountants` application of financial reporting rules. **Abacus**, v. 43, n. 1, 2007.

WATTS, R. L. Corporate financial statements, a product of the market and political process. In: **Australian Journal of Management**. 2(1): 53, 1977.

ZÉGHAL, Daniel; CHTOUROU, Sonda; SELLAMI, Yosra M. An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**. Vol.20(2), pp.61-72, 2011.