

Auditoria independente e a qualidade da informação na divulgação das demonstrações contábeis: estudo comparativo entre empresas brasileiras auditadas pelas Big Four e Não Big Four

Paulo Roberto da Cunha (FURB/UEDESC) - pauloccsa@furb.br

Silvio Aparecido Teixeira (FURB) - silvioteixeira@sercomtel.com.br

André Gobette Santana (FURB) - agsantana@al.furb.br

Resumo:

A atuação da auditoria independente ao examinar e opinar sobre as demonstrações contábeis pode contribuir na contenção de eventuais gerenciamentos de resultados por parte dos gestores, reduzindo ainda a assimetria informacional existente entre gestores e stakeholders e permitindo que as partes interessadas possam verificar a validade da divulgação. Vários estudos apontam que o tamanho da firma de auditoria reflete em um trabalho de maior qualidade. Por extensão, acredita-se que quanto maior a firma de auditoria menor será o nível de Gerenciamento de Resultados (GR) na empresa auditada, dada a sua maior competência técnica e grau de independência. Desta forma, o objetivo do estudo é verificar se os níveis de gerenciamento de resultado se apresentam diferentes para empresas brasileiras auditadas por firmas de auditoria Big Four e não Big Four. Utilizou-se pesquisa descritiva com abordagem quantitativa. A amostra é composta por 329 empresas de capital aberto listadas na BM&FBovespa segregada em dois grupos: 246 empresas auditadas pelas Big Four e 83 empresas não auditadas pelas Big Four. Os resultados evidenciaram que a qualidade da informação contábil nas empresas auditadas pelas Big Four não apresentaram níveis de GR significativamente diverso das empresas auditadas pelas demais firmas de auditorias.

Palavras-chave: Auditoria Independente; Qualidade da informação contábil; Gerenciamento de Resultados.

Área temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões

Auditoria independente e a qualidade da informação na divulgação das demonstrações contábeis: estudo comparativo entre empresas brasileiras auditadas pelas Big Four e Não Big Four

Resumo

A atuação da auditoria independente ao examinar e opinar sobre as demonstrações contábeis pode contribuir na contenção de eventuais gerenciamentos de resultados por parte dos gestores, reduzindo ainda a assimetria informacional existente entre gestores e *stakeholders* e permitindo que as partes interessadas possam verificar a validade da divulgação. Vários estudos apontam que o tamanho da firma de auditoria reflete em um trabalho de maior qualidade. Por extensão, acredita-se que quanto maior a firma de auditoria menor será o nível de Gerenciamento de Resultados (GR) na empresa auditada, dada a sua maior competência técnica e grau de independência. Desta forma, o objetivo do estudo é verificar se os níveis de gerenciamento de resultado se apresentam diferentes para empresas brasileiras auditadas por firmas de auditoria *Big Four* e não *Big Four*. Utilizou-se pesquisa descritiva com abordagem quantitativa. A amostra é composta por 329 empresas de capital aberto listadas na BM&FBovespa segregada em dois grupos: 246 empresas auditadas pelas *Big Four* e 83 empresas não auditadas pelas *Big Four*. Os resultados evidenciaram que a qualidade da informação contábil nas empresas auditadas pelas *Big Four* não apresentaram níveis de GR significativamente diverso das empresas auditadas pelas demais firmas de auditorias.

Palavras-chave: Auditoria Independente; Qualidade da informação contábil; Gerenciamento de Resultados.

Área temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões.

1 Introdução

A contabilidade tem como objetivo suprir a necessidade informacional de seus usuários internos e externos à entidade (IUDÍCIBUS, 2005). Entretanto, dentro dessas perspectivas e respeitando a essência dos eventos econômicos que captura e mede, a contabilidade propõe-se a oferecer por intermédio de suas demonstrações contábeis um conjunto de informações que seja útil para a tomada de decisão econômica de seus usuários.

De acordo com o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) através de seu Pronunciamento Conceitual Básico (2008), dentre os usuários das demonstrações contábeis incluem-se investidores atuais e potenciais, empregados, credores por empréstimos, fornecedores e outros credores comerciais, clientes, governos e suas agências e o público. Cada usuário utiliza as demonstrações contábeis para satisfazer algumas das suas diversas necessidades de informação, embora nem todas as necessidades de informações desses usuários possam ser satisfeitas pelas demonstrações contábeis. Como os investidores contribuem com capital para a entidade, o fornecimento de demonstrações contábeis que atendam às suas necessidades também atenderá à maior parte das necessidades de informação de outros usuários.

Ainda conforme o CPC (2008) a administração da entidade tem a responsabilidade primária pela elaboração e apresentação das suas demonstrações contábeis, além de estar interessada nas informações contidas dessas demonstrações contábeis e ter acesso a informações adicionais que contribuem para o desempenho das suas responsabilidades de planejamento, tomada de decisões e controle. Portanto, a administração tem o poder de estabelecer a forma e o conteúdo de tais informações adicionais a fim de atender às suas próprias necessidades.

Neste contexto, surgem os principais problemas da informação contábil que são a assimetria informacional e os conflitos de interesse. A assimetria informacional nasce da geração de dados a partir do agente que atende seus próprios interesses, podendo levar ao conflito de interesses. Os auditores independentes atuam fundamentalmente como intermediários informacionais, interferindo no fluxo de informações no sentido de reduzir a assimetria informacional e mitigar os custos de agência (HEALY e PAPELU, 2001).

Com relação aos conflitos de agência, Hendriksen e Van Breda (1999) explicam que um dos modos pelos quais é possível extrair mais resultados da economia da informação é estendendo o modelo de um único indivíduo para dois indivíduos. Um desses dois indivíduos é um agente do outro, chamado de principal. Assim o agente compromete-se a realizar certas tarefas para o principal; o principal compromete-se a remunerar o agente.

Neste contexto de assimetria informacional encontra-se a prática do gerenciamento de resultado. Para Martinez (2001), o gerenciamento dos resultados caracteriza-se fundamentalmente como alteração proposital dos resultados contábeis (intencional), visando alcançar, atender motivação particular. A gestão maneja artificialmente os resultados com propósitos bem definidos, que não são os de expressar a realidade latente do negócio. O autor complementa que é crucial entender que gerenciamento dos resultados contábeis, não é fraude contábil, ou seja, opera-se dentro dos limites do que prescreve a legislação contábil. Entretanto, nos pontos em que as normas contábeis facultam certa discricionariedade para o gerente, este realiza suas escolhas não em função do que dita a realidade concreta dos negócios, mas em função de outros incentivos, que o levam a desejar reportar um resultado distinto.

Lo (2008) procura esclarecer alguns aspectos tanto sobre gerenciamento de resultados como para a qualidade do lucro contábil, destacando que essas práticas podem ser intencionais ou não e que os lucros altamente manipulados possuem baixa qualidade. Outros fatores também podem contribuir para baixa qualidade da informação contábil, como, por exemplo, contadores que seguem padrões contábeis fracos, que não contribuem para melhorar de forma que os números se tornem mais informativos.

Com essas considerações, duas definições da qualidade do lucro emergem, sendo uma, em relação à sustentabilidade dos lucros e, outra, de lucros não enviesados ou elaborados com neutralidade nas políticas e estimativas utilizadas. Fato evidenciado por Almeida (2009) é de que as firmas auditadas pelas grandes companhias de auditoria (*Big Four*) possuem menor grau de gerenciamento de resultados medido pelos *accruals* discricionários. Portanto, “o grau de motivação e extensão do gerenciamento dos lucros depende do comportamento que é esperado em cada ambiente” (LO, 2008, p.354).

Essas definições iniciais permitem inferir que os lucros são manipulados pelos executivos devido aos incentivos econômicos, tanto proporcionados internamente pelos contratos que definem o pacote de remuneração, como externamente pelo mercado. Os mesmos incentivos podem variar conforme o ambiente em que as firmas estão inseridas.

Watts e Zimmerman (1983) apresentaram publicações onde se buscou organizar algumas evidências históricas na prática da auditoria no contexto da discussão do problema de agência. Os autores buscaram explicitamente, explicar e prever a prática de auditoria tomando como base o referencial da teoria da firma ensinada pelo trabalho de Jensen e Meckling.

Na presente pesquisa, porém considera a mesma visão de Braunbeck (2010) de que uma auditoria terá êxito na sua empreitada à medida que o auditor informe as rupturas contratuais que identificar. Dessa forma a probabilidade de que um auditor irá informar uma ruptura identificada é efetivamente a definição de independência da profissão, portanto uma auditoria tenderá a reduzir os custos de agência se o mercado perceber o auditor como independente, confirmando a hipótese de que a prática contábil da auditoria é explicada à luz

do conflito de agência.

No entanto, a probabilidade de um auditor informar uma desconformidade, depende entre outros fatores da competência técnica do auditor e do volume de recursos pagos à auditoria. Por outro lado, a probabilidade da desconformidade, uma vez descoberta, ser reportada é função da independência em relação ao cliente. Boynton, Johnson e Kell (2002) ponderam também a existência de uma diferença marcante entre o tamanho das receitas das empresas *Big Four* e as demais empresas de auditoria e que, além disso, empresas de segundo nível têm presença internacionalmente significativamente menor que as da *Big Four* influenciando no escopo de atuação das empresas.

Diante de tal contexto, o problema do presente trabalho se baseia na atuação da auditoria independente, considerando seu porte, como atributo de alteração da qualidade da informação contábil. Surge então a pergunta de pesquisa: empresas auditadas por *Big Four* tendem a apresentar menor nível de gerenciamento de resultados do que empresas auditadas por outras firmas de auditoria? Assim, o objetivo deste estudo é verificar se os níveis de gerenciamento de resultado se apresentam diferentes para empresas brasileiras auditadas por firmas de auditoria *Big Four* e empresas auditadas por demais firmas de auditoria.

2 Gerenciamento de resultados

Para Healy e Wahlen (1999) gerenciamento de resultados ocorre quando administradores utilizam julgamentos nas demonstrações contábeis, para enganar alguns *stakeholders* sobre o real desempenho da companhia ou para influenciar os resultados contratuais que dependem de números contábeis reportados.

Martinez (2001) explica que através do gerenciamento de resultados a administração traz os lucros para quando estes são necessários e empurram-se as despesas para frente. Parece uma espécie de jogo, em que se espera que o lucro seja melhor no futuro de maneira a cobrir as despesas adiadas.

O gerenciamento de resultados demonstra a existência de assimetria entre as informações contábeis e os tomadores de decisões, muitas vezes, por vontade dos gerentes em buscar os investimentos para as empresas, utilizam-se das lacunas existentes no que tange às formas de apresentação das informações contábeis. Nesse sentido, DeGeorge et al. (1999, p.8) afirmam que os três principais incentivos para os gestores fazerem uso dessas práticas são os de reportar lucros próximos dos valores das previsões dos analistas sobre o lucro por ação, sustentar um desempenho recente ou suavizar resultados e divulgar lucros positivos.

Martinez (2001) expõe que outra propriedade do gerenciamento dos resultados contábeis é que não decorrem exclusivamente do manejo formal das contas de resultado. Em certos casos, o gerenciamento pode proceder de decisões e atos concretos, com implicações no fluxo de caixa da empresa.

É crucial entender que gerenciamento dos resultados contábeis não é fraude contábil. Ou seja, opera-se dentro dos limites do que prescreve a legislação contábil, entretanto nos pontos em que as normas contábeis facultam certa discricionariedade para o gerente, este realiza suas escolhas não em função do que dita a realidade concreta dos negócios, mas em função de outros incentivos, que o levam a desejar reportar um resultado distinto. Observam-se, diversas situações nas quais as normas contábeis facultam ao gestor a discricionariedade de realizar decisões contábeis. Por exemplo, quando o gestor deve avaliar eventos econômicos futuros, como estimar vidas úteis esperadas, definir o valor residual de ativos de longo prazo, obrigações a serem pagas e prováveis perdas com devedores incobráveis. Ao gerente, por vezes, é facultado escolher o método de depreciação mais compatível, ou critério de custeamento mais sintonizado com a realidade do processo produtivo. O julgamento e o poder discricionário dos gerentes são tão importantes que, muitas vezes, na realização de

lançamentos contábeis, o fato mais importante para ser avaliado é a intenção.

3 *Accruals*

Para Lopes e Martins (2005, p. 72), “é nos *accruals* que reside o conteúdo informativo da contabilidade” e deles, surge a perspectiva para a análise da qualidade da informação contábil para o mercado de capitais. Isso ocorre pela natureza subjetiva desse componente do lucro contábil, os *accruals*, que podem aumentar ou reduzir a assimetria informacional entre firma e mercado.

Para Coelho e Lima (2008), as pesquisas sobre os *accruals* investigam, principalmente, o conservadorismo condicional, o gerenciamento de resultados e a qualidade dos lucros. Cohen (2003) destaca que a qualidade da informação contábil reside também, na capacidade do lucro passado estar associado com os fluxos de caixa futuros e que dado muitas definições, o foco na persistência dos lucros no futuro também estaria relacionada com a capacidade de prever os benefícios econômicos futuros.

Martinez (2001), explica que o regime de competência (*Accrual Basis*) determina que o registro das transações contábeis da entidade seja efetuado no período em que estas são realizáveis. Segundo esse princípio, reconhece-se a receita de acordo com a sua realização, e no mesmo período, confrontam-se as despesas necessárias para efetivação daquela receita. Este procedimento é diferente do registro baseado no regime de caixa (*Cash Basis*), em que se focalizam exclusivamente as entradas e saídas de disponibilidade. Ocorre que no regime de competência o reconhecimento das receitas e das despesas, bem como os relativos acréscimos ou decréscimos de ativos e passivos, tornam-se a base para a mensuração do desempenho da empresa.

Quando se fala em acumulações (*accruals*) pode-se ter acumulações correntes e não correntes. As acumulações correntes são aquelas contas de resultado que possuem como contrapartida contas no ativo ou passivo circulante. Já as acumulações não correntes são contas de resultado com contrapartida em contas que não estão no circulante.

Nas operações usuais da empresa, espera-se que, com certa frequência, sejam feitos lançamentos que terão a natureza de acumulações. Isso ocorre em função do princípio da competência. O volume de acumulações no resultado dependerá, muitas vezes, da natureza do negócio e de certas estimativas e avaliações que os gestores realizem. Em termos práticos, a receita pode estar sendo reconhecida sem que tenha existido entrada de caixa (ou aumento do saldo de duplicatas a receber). Nesse caso tem-se a acumulação corrente positiva. Outro exemplo seria o registro de despesa de provisão para contingências trabalhistas no curto prazo (provisões no circulante), que é acumulação corrente negativa.

Nada de errado existe no registro de acumulações, pois na verdade o intuito é mensurar o lucro no seu sentido econômico, aquele que representa acréscimo efetivo na riqueza patrimonial da unidade econômica, independente da movimentação financeira. O problema está no fato de o gestor discricionariamente aumentar ou diminuir essas acumulações (*accruals*) com o objetivo de influenciar o lucro.

Considerando que eventualmente o gestor possa tomar a decisão de aumentar ou diminuir as acumulações por motivos alheios à realidade do negócio, cria-se a necessidade didática de subdividir esta em acumulações discricionárias (*discretionary accruals*) e acumulações não discricionárias (*non discretionary accruals*). Estas últimas seriam as exigidas de acordo com a realidade do negócio, as primeiras seriam artificiais e teriam como único propósito gerenciar o resultado contábil.

Almeida (2010) explica que na linha de pesquisa em gerenciamento de resultados observa estudos antigos e já formalmente datados dos anos 40. No entanto, os estudos focavam a análise teórica e de casos em que eram analisadas técnicas específicas para

manipular resultados, como, por exemplo, suavização de resultados (Hepwerth, 1953) para aumentar a remuneração dos executivos (HEALEY, 1985; SHLEIFER e VISHNY, 1997).

A literatura apresenta diversos modelos que, de alguma forma, procuram medir a manipulação de resultados. Enquanto alguns deles procuram analisar a suavização de resultados, outros estimam a parcela dos *accruals* que é discricionária, ou seja, sujeita a interferência por parte dos gestores. Fato é que os modelos são datados desde os anos oitenta, como o desenvolvido por Eckel (1981) que mede a suavização de resultados e Healy (1985) que analisa os *accruals* totais.

Modelos mais recentes baseados nos *accruals* discricionários são apresentados por Jones (1991), Jones modificado com ajustes desenvolvidos por Dechow, Sloan e Sweeney (1995) e Kang e Sivaramakrishnan (1995), posteriormente aprimorado por Kang (1999).

No Brasil, Tukamoto (2000) abordou e utilizou quatro medidas de gerenciamento de resultados para obter duas dimensões de exercício da discricionariedade pelos administradores, valendo-se da pesquisa de Leuz, Nanda e Wysocki (2003) que analisaram a relação entre esta prática e a proteção ao investidor em 31 países. As quatro medidas utilizadas pelos autores geram duas dimensões, definidas como Medidas de Suavização de Resultados e Medidas de Discricionariedade de Resultados. Dessa forma construíram uma medida global de Gerenciamento de Resultados, denominada “*Aggregate Earnings Management Score*”.

4 Auditoria independente e sua relação com gerenciamento de resultados

A qualidade das auditorias das demonstrações contábeis é apontada num dado nível de competência, suficiente ao auditor para detectar uma falha relevante, como o ponto a partir do qual deriva sua condição de independência e conceitos fundamentais a ela associados (ARRUNADA, 1997).

A qualidade resulta, segundo Watts e Zimmerman (1986), da probabilidade de o auditor descobrir a desconformidade existente e da probabilidade de o auditor de fato informar a desconformidade descoberta. Da probabilidade da descoberta, evidencia-se a competência técnica, dependente do volume de recursos da auditoria, e da probabilidade de reporte evidencia-se a independência do auditor em relação ao cliente.

A competência técnica, quase sempre abstrata, pode ser avaliada pelo grau de especialização e treinamento das equipes (CARSON, 2009), desenvolvimento e aplicação de sistemas, metodologia de trabalho, gerenciamentos de riscos da firma de auditoria e honorários (WATKINS et al, 2004). Estudos sugerem que os auditores especialistas estão associados a informações contábeis de maior qualidade (BRAUNBECK, 2010). Ainda a relação de qualidade das auditorias em outros estudos apontam honorários superiores para auditores mais competentes (CARSON, 2009), menor assimetria informacional em contextos de auditores mais competentes (ALMUTAIRI et al, 2009) e menor gerenciamento de resultados quando a informação for auditada por auditores mais competentes (GUL et al, 2009). Em todos esses estudos, o conceito ainda abstrato de competência foi operacionalizado mediante construtos que visaram capturar a especialização do auditor por meio de participações de mercado do auditor dentro de um segmento de indústria específico (BRAUNBECK, 2010).

A oferta de auditoria de qualidade será determinada por aspectos de gerenciamento de riscos da firma de auditoria e pelos honorários de auditoria. Em função do risco reputacional e de perdas materiais associadas a um escândalo notório, uma grande firma de auditoria possui incentivos para oferecer serviços de alta qualidade e cobrará mais caro por seus serviços, dada uma estrutura de mercado competitiva e a existência de demanda por diferenciação (FRANCIS, 1984).

A independência é o outro atributo, além da competência técnica, relevante dentro da qualidade de uma auditoria, entendido o papel que desempenha o auditor no contexto da informação contábil. Independência é o alicerce da estrutura filosófica da profissão (BOYNTON, JOHNSON e KELL, 2002).

Na história recente do mercado financeiro brasileiro por força de crises e também do seu próprio desenvolvimento, abriu-se singular espaço para reflexão acerca da qualidade das auditorias independentes de demonstrações contábeis e, particularmente, das ameaças à independência do auditor no mercado local (BRAUNBECK, 2010).

Uma característica do auditor independente em relação ao comportamento da empresa com gerenciamento de resultados é de atuar com maior eficácia nos ambientes em que o gestor tem interesse em superavaliar os lucros. Presente também é o conservadorismo do auditor para subavaliar resultados, onde o auditor converge para a divulgação com lucros reduzidos. A idéia geral do conservadorismo é de fornecer informações mais confiáveis aos investidores por intermédio de demonstrações contábeis que não sejam excessivamente otimistas (LOPES e MARTINS, 2005).

Para responder se quanto maior é a firma de auditoria maior será a qualidade das auditorias, Braunbeck (2010) adotou construto inédito que confirmou a hipótese. No mesmo estudo aponta a concentração de mercado, com fusões e colapsos no segmento das grandes empresas de auditoria, bem como surgimento de novos *players* que aponta comportamento oportunista das grandes firmas de auditoria e consequente redução da independência.

Conforme Beatty (1989), quando uma empresa contrata os serviços de uma auditoria *Big Four*, sinaliza que está querendo que a sua contabilidade seja examinada por profissionais altamente treinados. Para Teoh e Wong (1993) os investidores confiam mais nos resultados divulgados pelas firmas auditadas pelas grandes empresas de auditoria, do que das firmas auditadas pelas demais companhias de auditoria. Contratar uma auditoria neste nível representa que sua contabilidade será colocada à *expertise* de auditores treinados em grandes corporações, podendo aumentar a reputação da firma, pois, assim, os executivos serão melhores avaliados em suas decisões contábeis o que poderá mitigar práticas de *earnings management* (STIGLER, 1961).

A reputação da marca das firmas de auditoria é de interesse dos clientes contratantes, bem como, das próprias empresas que irão prestar os serviços (HIRST, 1994; BASU, 1997; COMUNALE e SEXTON, 2003). Neste contexto torna-se claro que as empresas ao contratarem, auditoria com maior renome, acenam para os interessados nas demonstrações contábeis, que estão preocupadas com a veracidade e tempestividade das informações nelas contidas.

A ideia subjacente à, praticamente, maioria dos estudos que se utilizaram de medidas baseadas em informações contábeis é semelhante e, geralmente, se fundamenta na hipótese de que a qualidade da informação contábil está positivamente associada à qualidade da auditoria (BRAUNBECK, 2010). Davidson e Neu (1993) partiram da hipótese de que os resultados contábeis são gerenciados no sentido de reduzir seu erro em relação às projeções previamente divulgadas pelos administradores, utilizando como variável independente do estudo o tamanho das firmas que executaram a auditoria.

Segundo dados divulgados pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários), disponível no site do órgão, as *Big Four* estão ranqueadas como as empresas que mais clientes auditam dentro do mercado de capitais brasileiro. A KMPG, *Delloite Touche Tohmatsu*, *Ernst & Young* e *PriceWaterhouseCoopers*, posicionadas nesta ordem, auditaram 306 empresas enquanto as demais empresas de auditoria juntas, atenderam 199 clientes, conforme posição em junho de 2010 divulgada pela CVM. É neste cenário que se inserem as empresas objeto desta pesquisa.

5 Métodos e procedimentos da pesquisa

A pesquisa se caracteriza de cunho descritivo com uma abordagem quantitativa. A amostra é composta pelas empresas de capital aberto com ações negociadas na BM&FBOVESPA no período de 2010, comparativamente a 2009, excluídas as empresas do setor financeiro, em função de suas especificidades regulatórias, as inativas, com valores nulos e incompletos ou ausências de valores em dados necessários para a pesquisa.

Os dados contábeis das companhias brasileiras listadas na BM&FBovespa foram coletados na base de dados do software Economática e através do sitio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). As informações obtidas são referentes ao ano de 2009 e 2010 e os critérios de seleção da amostra foram os seguintes: a) foram eliminadas da população todas as empresas classificadas como finanças, seguros e fundos pelo fato destas empresas possuírem sistemas diferenciados em relação ao regime de competência; b) foram eliminadas também as empresas que apresentaram ativo total 2009-2010 igual a zero, devido a restrição para o desenvolvimento dos cálculos.

Após a seleção da amostra (329 empresas), foi acessado através do sitio da CVM os Formulários de Referência das empresas para identificar as firmas de auditoria. As demonstrações das companhias auditadas por *Big Four* compõem o primeiro grupo com um total de 246 empresas e as outras, ou seja, as demonstrações das companhias não auditadas por *Big Four* compõem o segundo grupo totalizando 83 empresas.

A hipótese (H1) utilizada no estudo é que as companhias abertas brasileiras auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four* apresentam menor nível de gerenciamento de resultados do que as empresas auditadas pelas demais firmas de auditoria. Este trabalho está fundamentado no modelo de Jones (1991) e também nas medidas propostas por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) para cálculo do gerenciamento de resultados. As dimensões onde os gestores podem exercer o gerenciamento de resultados se dividem em *Income Smoothing Measures* (Medidas de Suavização de Resultados) e *Earnings Discretion Measures* (Medidas de Discricionabilidade de Resultados), desta forma para estimar os *accruals* não discricionários foi utilizado o modelo de Jones (1991) e conseqüentemente estimou-se o valor dos *accruals* discricionários. Utilizou-se também para cálculo do gerenciamento de resultados o modelo *Aggregate Earnings Management Score* proposto por Leuz, Nanda e Wysocki (2003).

Leuz, Nanda e Wysocki (2003) publicaram uma pesquisa em que especificaram quatro medidas para analisar o gerenciamento de resultados em estudo que envolveu 31 países. A partir desta pesquisa os autores desenvolveram uma medida denominada *Aggregate Measure of Earnings Management*, que por sua vez é calculada pela média das posições das medidas estruturadas, com o intuito de atenuar o erro de mensuração.

5.1 *Aggregate earnings management score* - medida 1 (EM1)

A primeira medida (EM1) calcula a variabilidade dos lucros reportados, cujo objetivo é identificar as variações do desempenho econômico sob o prisma das decisões operacionais e do julgamento por escolhas verdadeiras de divulgação, a primeira medida é resultante da divisão do desvio-padrão do lucro operacional pelo desvio-padrão do fluxo de caixa operacional, ambos divididos pelos ativos totais do período anterior. Diferente do estudo de Tukamoto (2000), onde o fluxo de caixa das operações é encontrado indiretamente pela diferença entre o lucro operacional e *accruals* totais, neste estudo o mesmo foi obtido diretamente na Demonstração dos Fluxos de Caixa publicados. A primeira medida é representada pela fórmula 1.

$$EM1 = \frac{\sigma(LOp)}{\sigma(FCO)} \quad (1)$$

Em que: EM1= primeira medida; LO = lucro operacional próprio ou EBIT;FCO = Fluxo de

Caixa das Operações, obtido da Demonstração dos Fluxos de Caixa.

O resultado da primeira medida tem o objetivo de informar a variabilidade dos lucros reportados pelos administradores, em que, um alto valor para esse escore implica em menor grau de prática de Gerenciamento de Resultados.

5.2 *Aggregate earnings management score - medida 2 (EM2)*

A segunda medida (EM2) calcula a suavização dos lucros reportados. Tukamoto (2000) menciona que a discricionariedade também pode ser exercida para atenuar os choques econômicos para fluxo de caixa operacional, que ocultam o real desempenho empresarial, devido a suavização dos reflexos no fluxo de caixa causado pelo regime de competência, resultando por consequência em uma correlação negativa entre as variações nos *accruals* e fluxo de caixa operacional.

Esse escore considera a correlação entre a contabilidade por regime de competência e o fluxo de caixa operacional para suavização dos lucros e é representado pela fórmula 2.

$$EM2 = \rho (\Delta AT, \Delta FCO) \quad (2)$$

Em que: EM2= segunda medida; AT = ativo total (variação em T_{-1}); FCO = fluxo de caixa das operações, computado diretamente através da Demonstração dos Fluxos de Caixa (variação em T_{-1}).

As variáveis são escaladas pelo Ativo Total em t-1, da mesma forma que o escore anterior, em que um alto valor nesse escore implica menor prática de gerenciamento de resultados.

5.3 *Aggregate earnings management score - medida 3 (EM3)*

A terceira medida (EM3) calcula a discricionariedade exercida pelos administradores. Para determinar o nível de discricionariedade exercida pelos administradores na divulgação dos lucros, esta medida utiliza a magnitude dos *accruals* como indicativo. Este índice é obtido pela taxa média do valor absoluto dos *accruals* totais e o valor absoluto do fluxo de caixa das operações, demonstrado na fórmula 3.

$$EM3 = \frac{|\Delta T|}{|FCO|} \quad (3)$$

Em que: EM3= terceira medida; AT = ativo total; FCO = fluxo de caixa das operações, computado diretamente através da demonstração dos fluxos de caixa.

O objetivo deste quociente é o controle das diferenças de tamanho e do desempenho das empresas, sendo estruturado para detectar o exercício da discricionariedade na divulgação dos resultados pelos administradores da empresa.

5.4 *Aggregate earnings management score - medida 4 (EM4)*

A quarta e última medida (EM4) é utilizada para compor a medida global proposta por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) denominada *Smoothing Rate* (Quociente de Suavização). Esta medida identifica a influência da norma contábil sobre o Gerenciamento de Resultados, apresentando a variação do lucro não discricionário em relação à variação do lucro líquido. Dessa forma, a redução da volatilidade dos lucros pelos *accruals* discricionários leva também a redução para valores menores do desvio padrão do lucro líquido. Observa-se, então, a indicação de atividades de suavização dos lucros pela existência da maior volatilidade dos lucros antes dos *accruals* anormais ou discricionários em relação à volatilidade do lucro líquido. Segundo Tukamoto (2000) esta medida foi proposta por Hunget al. (1997) apud Pincus e Rajgopal (2002, p.132).

O resultado desta medida é obtido pela razão entre o desvio-padrão do lucro não

discricionário e o desvio-padrão dos lucros, sendo que ambos são divididos pelos Ativos Totais em $t-1$, representado pela fórmula 4.

$$SRI = \frac{\sigma_{LND}(i)}{\sigma_{LL}(i)} \quad (4)$$

Em que: SR = *Smoothing Rate* (Quociente de Suavização); σ_{LND} = Desvio-padrão do lucro não discricionário dividido pelos Ativos Totais ($t-1$); σ_{LL} = Desvio-padrão do lucro líquido dividido pelos Ativos Totais ($t-1$); i = Designação da companhia.

Para obter o lucro não discricionário é utilizada a fórmula 5.

$$LDNi = FCOi + ANDi \quad (5)$$

Em que: LND = Lucro não Discricionário; FCO = Fluxo de Caixa das Operações, computado diretamente através da Demonstração dos Fluxos de Caixa; AND = *Accruals Normais* (ou não-discricionários), obtidos por meio do Modelo Modificado de Jones, modelado para dividir os *accruals* totais em seus componentes discricionários e não-discricionários.

Para mensuração dos *accruals* não discricionários é necessário inicialmente encontrar os *accruals* totais. Para mensuração dos *accruals* totais foi utilizada a fórmula 6, contemplada em estudos como de Healy (1985), Jones (1985), Jones (1991) e Dechow et al. (1995) representada na fórmula 6.

$$AT_t = \frac{(\Delta AC_t - \Delta PC_t - \Delta Disp_t + \Delta Fin_t - Depr_t)}{A_{t-1}} \quad (6)$$

Em que:

AT_t = *Accrual Total* em t ;

ΔAC_t = Variação no Ativo Circulante em t ;

ΔPC_t = Variação no Passivo Circulante em t ;

$\Delta Disp_t$ = Variação em Caixa e equivalentes a Caixa em t ;

ΔFin_t = Variação em Financiamentos e Empréstimos de Curto Prazo em t ;

$Depr_t$ = Despesa de Depreciação e Amortização em t ;

A_{t-1} = Ativo Total em ($t-1$).

Após a obtenção dos *accruals* totais como *proxy* para Gerenciamento de Resultados foi utilizado o modelo modificado de Jones (1991) para apuração dos *accruals* discricionários. No modelo modificado, os *accruals* não-discricionários são encontrados pela fórmula 7.

$$AND_t = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta Rec_t - \Delta C. Receb_t) + \alpha_3 (PPE_t) \quad (7)$$

Em que:

ΔRec_t = receitas operacionais líquidas no ano t menos receitas do ano ($t-1$) escaladas pelos Ativos de ($t-1$);

$\Delta CReceb_{it}$ = Contas a receber líquidas no ano t menos o valor das contas a receber líquidas no ano ($t-1$) escaladas pelos ativos totais em ($t-1$);

PPE_t = Propriedade, Planta e Equipamento em t ;

$A_{(t-1)}$ = Ativos totais em ($t-1$);

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = Coeficientes estimados por regressão.

Após identificados os níveis de gerenciamentos de resultados foi realizada a separação das empresas nos grupos empresas auditadas pelas *Big Four* e empresas não auditadas pelas *Big Four*. Posteriormente, os dados foram tratados por meio da análise estatística descritiva, observando-se os dois grupos de segregação, com utilização do *Teste-T* presumindo variâncias equivalentes.

6 Análise e interpretação dos dados

As análises para cada medida calculada (EM1, EM2, EM3 e EM4) foram apresentadas mediante a segregação de dois grupos. O Grupo 1 representa as companhias abertas brasileiras listadas na BM&FBovespa auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four* e o Grupo 2 são as companhias abertas brasileiras listadas na BM&FBovespa não auditadas pelas *Big Four*.

A Tabela 1 evidencia o resultado da primeira medida que é estruturada visando identificar as variações no desempenho econômico provocados por decisões operacionais e escolhas de divulgação financeira verdadeiras. Os resultados apresentam significativa variação interna de cada grupo identificada por meio dos coeficientes de variação.

Tabela 1 – Análise descritiva das variáveis da primeira medida (EM1)

Variáveis	Grupo	Média	Desvio padrão	Coef. Variação	P
Lucro operacional próprio ou EBIT	1	-5.767	75.104	-1302.416%	0.000
	2	-0.400	2.453	-613.010%	
Fluxo de caixa das operações (FCO)	1	5.819	72.204	1240.799%	0.001
	2	0.549	2.444	445.268%	

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 2 apresenta a análise das variáveis da segunda medida. Observa-se por meio do teste não paramétrico de *Mann-Whitney*, considerando um nível de significância de 5%, que não há diferença significativa entre a variável ativo total utilizada para o cálculo da segunda medida. Vale ressaltar dentre as variáveis utilizadas no cálculo das quatro medidas utilizadas neste estudo, o ativo total é a única variável que não apresenta diferença significativa entre o grupo 1 e grupo 2, ou seja, a variável ativo total não apresenta variabilidade entre os dois grupos objeto da análise.

Tabela 2 – Análise descritiva das variáveis da segunda medida (EM2)

Variáveis	Grupo	Média	Desvio padrão	Coef. Variação	P
Ativo Total	1	8.391	102.791	1225.051%	0.056
	0	0.561	2.847	507.374%	
Fluxo de caixa das operações (FCO)	1	5.324	67.501	1267.785%	0.000
	0	-0.079	1.001	-1271.611%	

Fonte: Dados da pesquisa.

A Tabela 3 evidencia os resultados referentes ao teste de correlação realizado entre as variáveis utilizadas na segunda medida (EM2). Ressalta-se que esta medida considera a correlação entre a contabilidade por regime de competência e o fluxo de caixa operacional para suavizar os lucros. A discricionariedade também pode ser exercida para atenuar os choques econômicos para fluxo de caixa operacional, buscando esconder a verdadeira performance da empresa, pois o regime de competência amortece os choques no fluxo de caixa e, conseqüentemente, isso resulta em uma correlação negativa entre as variações nos *accruals* e fluxo de caixa operacional.

Tabela 3 – Correlação das variáveis da segunda medida (EM2) para ambos os grupos

Correlação relacionada ao Grupo 1			
		Ativo Total	Fluxo de caixa das operações
Ativo Total	Pearson Correlation	1	,981**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	246	246
Fluxo de caixa das operações (FCO)	Pearson Correlation	,981**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	246	246

Correlação relacionada ao Grupo 2			
		Ativo Total	Fluxo de caixa das operações
Ativo Total	Pearson Correlation	1	-,647**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	83	83
Fluxo de caixa das operações (FCO)	Pearson Correlation	-,647**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	83	83

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados da Tabela 3 indicam que as variáveis utilizadas no cálculo desta medida para o Grupo 1 estão significativamente correlacionadas, ou seja, quando aumenta o caixa gerado pelas operações da empresa há um aumento no ativo total da empresa. Para o Grupo 2 os resultados indicam uma correlação mediana entre as variáveis utilizadas no cálculo da segunda medida. Destaca-se que para o Grupo 2 a correlação foi inversa (-,647), ou seja, quando aumenta o caixa há uma diminuição do ativo.

Para a análise das variáveis da terceira medida (EM3) e da quarta medida (EM4) utilizou-se da estatística descritiva, como se observa na Tabela 4.

Tabela 4 - Análise descritiva variáveis terceira medida (EM3) e quarta medida (EM4)

Variáveis	Grupo	Média	Desvio padrão	Coefficiente de Variação	P
Terceira medida (EM3)					
ACTI / FCO	1	0.003	0.036	1111.653%	0.000
	0	0.015	0.081	544.476%	
Quarta medida (EM4)					
LND/Ativo Total	1	5.191	67.367	1297.671%	0.000
	0	0.558	2.484	445.041%	
LL/Ativo Total	1	-3.235	53.540	-1655.230%	0.000
	0	-1.222	6.906	-565.176%	

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 4 que todas as variáveis utilizadas na terceira e quarta apresentam valores altos para o coeficiente de variação, demonstrando grande variabilidade entre os dados, o que pode ser justificado pelo porte das empresas que compõem os grupos de análise.

Na sequência a Tabela 5 evidencia os resultados das medidas estruturadas com objetivo de identificar os níveis de gerenciamento de resultados considerando os dois grupos estudados.

Tabela 5 – Comparação dos Níveis de Gerenciamentos de Resultados

Amostra	EM1 $\sigma_{LOP}/\sigma_{FCO}$	EM2 $\beta(\Delta AT, \Delta FCO)$	EM3 ATI / FCO	EM4 $\sigma_{LND}/\Sigma II$
Grupo 1	1.041	0.981	0.003	1.258
Grupo 2	1.003	-0.647	0.015	0.359

Fonte: Dados da pesquisa.

Na Medida 1 (EM1), que revela informação sobre os níveis nos quais os administradores reduzem a variabilidade dos lucros reportados, em que um alto valor para esse escore implica menor grau da prática de gerenciamento de resultados, os índices encontrados apontam equilíbrio entre os níveis entre os dois grupos (1.041 para o Grupo 1 e 1.003 para o Grupo 2). Esta análise caracteriza não haver diferença significativa entre os níveis de gerenciamento de resultados das empresas auditadas pelas firmas de auditoria *BigFour* comparativamente com as auditadas pelas demais firmas de auditoria.

Na segunda medida (EM2), da mesma forma que a primeira medida, um escore com

valor elevado implica em menor prática de gerenciamento de resultados. Nesta análise, ficou evidenciado que as empresas auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four* apresentam menor nível de gerenciamento de resultados (0,981) em relação às auditadas pelas demais firmas de auditoria (-0,647). A terceira medida (EM3), que tem como objetivo controlar as diferenças entre tamanho e o desempenho das empresas, sendo capaz de detectar a prática da discricionariedade pelo gestor a fim de divulgar incorretamente este desempenho, demonstrou números próximos entre os dois grupos (0,003 e 0,015 respectivamente para os Grupos 1 e 2). Portanto, assim como na EM1, esta medida também não evidencia diferenças significativas no nível de gerenciamento de resultados entre as empresas auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four* e as auditadas pelas demais firmas de auditoria.

Por fim, a quarta medida (EM4) evidencia o *Smoothing Rate* (Quociente de Suavização), que verifica a influência da norma contábil sobre o gerenciamento de resultados, apontou 1,258 para o Grupo 1 e 0,359 para o Grupo 2. Os resultados demonstram o comportamento da variabilidade do lucro não discricionário em relação à variabilidade do lucro líquido, ou seja, quando o gerenciamento reduz a volatilidade dos lucros pelo uso dos *accruals* discricionários, o desvio padrão para o lucro líquido apresenta valores menores. Por esse motivo, a volatilidade dos lucros, antes dos *accruals* anormais ou discricionários maiores que a volatilidade do lucro líquido, indica atividades de suavização dos lucros. Dessa forma, o quociente de suavização apresenta valores maiores do que 1 (um) para as empresas auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four*, indicando nível superior de suavização de resultados por uso das normas contábeis, enquanto que as empresas auditadas pelas demais firmas de auditoria tem maior nível de gerenciamento de resultados por meio da utilização de *accruals* discricionários.

Após a análise das quatro medidas individualmente, faz-se necessário a análise conjunta das medidas com a utilização de testes estatísticos de significância para verificar a existência ou não de níveis diferentes de gerenciamentos de resultados entre os dois grupos objetos de estudo. Apresentam-se então os testes estatísticos dos grupos na Tabela 6 (testes de média e desvio padrão) e na Tabela 7 (níveis de significância) para validação dos resultados.

Tabela 6 – Estatística dos Grupos

GRUPO	N	Mean	Std. Deviation
1	4	0,8208	0,55800
2	4	0,1825	0,68811

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 7 – Teste de Médias de Igualdade dos Grupos

<i>t-test for Equality of Means</i>							
	<i>T</i>	<i>df</i>	<i>Sig. (2-tailed)</i>	<i>Mean Difference</i>	<i>Std. Error Difference</i>	<i>95% Confidence Interval of the Difference</i>	
						<i>Lower</i>	<i>Upper</i>
<i>Equal variances assumed</i>	1,441	6	,200	,63825	,44296	-,44564	1,72214
<i>Unequal variances assumed</i>	1,441	5,754	,202	,63825	,44296	-,45296	1,73345

Fonte: Dados da pesquisa.

Para análise das medidas encontradas para os dois grupos utilizou-se o *Teste t de Student*, com a finalidade de testar a existência de diferença significativa entre as médias dos grupos. Os resultados apontaram a não existência de diferença significativa entre as médias, sendo que na coluna *Sig. (2-tailed)* o valor de *p* é igual a 0,20. Desta forma os resultados mostram que não há diferença na qualidade da informação contábil, observando os níveis de Gerenciamento de Resultados obtidos, entre as empresas auditadas por firmas de auditoria *Big*

Four e as empresas auditadas por outras firmas de auditorias, convalidando os resultados encontrados e já comentados da Tabela 5.

Os resultados rejeitam a hipótese (H1) de que as companhias abertas brasileiras auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four* apresentam menor nível de gerenciamento de resultados do que as empresas auditadas pelas demais firmas de auditoria.

7 Considerações finais

A auditoria atua de forma significativa no campo econômico e social a partir da sua função de examinar e opinar sobre as demonstrações contábeis divulgadas pelas empresas. Essa atuação surge também da necessidade de reduzir eventuais conflitos de interesses entre diferentes classes de usuários dessas demonstrações contábeis, minimizando sua complexidade e os riscos de distorções e erros. Neste contexto, a qualidade da auditoria, discutida em alguns estudos, pode ser correlacionada com a qualidade da informação.

Neste contexto, o objetivo deste estudo foi verificar se os níveis de gerenciamento de resultado se apresentam diferentes para empresas brasileiras auditadas por firmas de auditoria *Big Four* e empresas auditadas por demais firmas de auditoria.

Utilizou-se pesquisa descritiva com uma abordagem quantitativa. A amostra foi composta por 329 empresas de capital aberto com ações negociadas na BM&FBovespa no período de 2010, comparativamente a 2009, excluídas as empresas do setor financeiro. A amostra foi segregada em dois grupos de empresas, sendo as auditadas pelas firmas de auditoria denominadas *Big Four* (246 empresas) e outro grupo de empresas auditadas por demais firmas de auditoria, não *Big Four* (com 83 empresas). Utilizou-se os dados contábeis destas empresas coletados na base de dados Economatica e através do sítio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Para identificar a prática de Gerenciamento de Resultados utilizou-se o modelo proposto de Leuz, Nanda e Wysocki (2003) denominado *Aggregate Earnings Management Score*, com quatro medidas de análise. A análise da primeira medida (EM1) revela informação sobre os níveis nos quais os administradores reduzem a variabilidade dos lucros reportados, constatando não haver diferença significativa entre os dois grupos analisados.

A segunda medida (EM2) calcula a suavização dos lucros reportados, ou seja, verifica se a discricionariedade foi exercida para suavização dos reflexos no fluxo de caixa causado pelo regime de competência. Constatou-se que as empresas auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four* apresentam menor nível de gerenciamento de resultados (0,981) em relação às auditadas pelas demais firmas de auditoria (-0,647).

Com o objetivo de controlar as diferenças entre tamanho e o desempenho das empresas, calculou-se a medida 3 (EM3) capaz de detectar a prática da discricionariedade pelo gestor a fim de divulgar incorretamente este desempenho, demonstrou números próximos entre os dois grupos, não evidenciando níveis diferenciados de gerenciamento de resultados entre os dois grupos analisados.

Em relação a quarta medida (EM4) utilizada, os resultados demonstram nível superior de suavização de resultados por uso das normas contábeis para o grupo 1, enquanto que as empresas auditadas pelas demais firmas de auditoria tem maior nível de gerenciamento de resultados por meio da utilização de *accruals* discricionários.

A análise conjunta das quatro medidas proposta por Leuz, Nanda e Wysocki (2003) foi realizada para análise comparativa do gerenciamento de resultados entre as duas amostras. Em duas das quatro medidas propostas constataram-se níveis diferentes de gerenciamento de resultados entre os dois grupos. Porém, o coeficiente de significância encontrado por meio da aplicação do teste *t* de *Student* apontou que não há diferenças significativas entre as médias dos grupos. Diante dos resultados encontrados refuta-se, a hipótese de que as companhias

abertas brasileiras auditadas pelas firmas de auditoria *Big Four* apresentam menor nível de gerenciamento de resultados do que as empresas auditadas pelas demais firmas de auditoria.

Referências

- ALMEIDA, J. C. G de. Auditoria e *earnings management*: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. **Revista de Contabilidade e Finanças**, v. 20, n. 50, p. 62-74, maio-ago. 2009.
- ALMEIDA, J. E. F. de. **Qualidade da informação contábil em ambientes competitivos**. São Paulo: 2010. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) Universidade de São Paulo, São Paulo. 2010.
- ALMUTAIRI, A. R.; DUNN, K. A.; SKANTZ, T. Auditor tenure, auditor specialization and information asymmetry. **Managerial Auditing Journal**. v.24, n.07, p.600-623. 2009.
- ARRUNADA, B. **La calidad de la auditoría: incentivos privados y regulación**. Madrid: Marcial Pons, 1997.
- BASU, S. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. **Journal of Accounting and Economics**, v. 24, p.3-37, 1997.
- BEATTY, A; CHAMBERLAIN, S. L.; MAGLIOLO, J. Managing financial reports of commercial banks: the influence of taxes, regulatory capital, and earnings. **Journal of Accounting Research**, v. 33, n. 2, p. 231-261. Autumn.1995.
- BOYNTON, W.C.; JOHNSON, R. N.; KELL, Walter G. **Auditoria**. São Paulo, Atlas, 2002.
- BRAUNBECK, G. O.. **Determinantes da qualidade das auditorias independentes no Brasil**. São Paulo, 2010. 129p. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) Universidade de São Paulo, São Paulo. 2010.
- CARSON, E. Industry specialization by global audit firm networks. **The Accounting Review**, v.84, n.2, p.355-382, 2009.
- COELHO, A. C; LIMA, Iran Siqueira. Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**. São Paulo, v. 18, n. 45, p. 38-49, set.-dez. 2007.
- COHEN, D. A. Quality of financial reporting choice: determinants and economic consequences. **SSRN Working Paper**. December, 2003.
- COMITE DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS – CPC. **Pronunciamento Conceitual Básico**. – disponível em www.cpc.org.br.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS – CVM. **Instrução 308/99**. Brasília, DF, 1999.
- _____. **Resumo Estatístico 2009**. Disponível em: <<http://www.cvm.org.br>>. Acesso em: 24 ago. 2011.
- DAVIDSON, R. A.; NEU, D. A note on the association between audit firm size and audit quality. **Contemporary Accounting Research**. v.9, n.2, p.479-488. Spring, 1993.
- DECHOW, P. M., SKINNER, D. J. Earnings Management: reconciling the views of accounting academics, practitioner and regulators. **Accounting Horizons**, v.14, n.2, p. 235-250, 2000.
- DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, Amy P. Detecting earnings management. **The Accounting Review**, v. 70, n. 2, Apr./1995.
- DeGEORGE, F.; PATEL, J.; ZECKHAUSER, Richard J. Earnings management to exceed thresholds. **The Journal of Business**, n. 71, v. 1, p. 1-33, jan./1999.
- ECKEL, N. The income smoothing hypothesis revisited. **Abacus**, v. 17, n.1, p. 28-40, 1981.
- FRANCIS, J. R.; YU, M. D. Big 4 office size and audit quality. **The Accounting Review**, v.84, n.5, p.1521-1552, 2009.
- GUL, F.; FUNG, S. Y. K; JAGGI, B. Earnings Quality: some evidence of the role of auditor tenure and auditors industry expertise. **Journal of Accounting and Economics**, n.47, p.265-287, 2009.
- HEALY, P. M.; PAPELU, K. G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital market: a review of the empirical disclosure literature. **Journal of Accounting and Economics**,

v.31, p.405-440, 2001.

HEALY, P. M., WAHLEN, J.M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting Horizons**. v.13 p. 365-383, 1999.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

HEPWORTH, S. R. Smoothing periodic income. **The Accounting Review**, v. 28, n.1, p.32-39, jan./1953.

IUDÍCIBUS, S. de. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2005.

JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 29, 1991.

KANG, S.; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and instrumental variable approach. **Journal of Accounting Research**, v.33. n.2. autumn, 1995.

LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. D. Earnings Management and Investor Protection: and international comparison. **Journal of Financial Economics**. V.69, p.505-527, 2003.

LO, K. Earnings management and earnings quality. **Journal of Accounting and Economics**. v. 45, p. 350-357, 2008.

LONGO, C. G. **Manual de auditoria e revisão de demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2011.

LOPES, A. B. **Uma contribuição ao estudo da relevância da informação contábil para o mercado de capitais**. O modelo de Ohlson aplicado a BOVESPA, 2001. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) Universidade de São Paulo, São Paulo. 2001.

LOPES, A; MARTINS, E. **Teoria da Contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINEZ, A. L. **“Gerenciamento” dos resultados contábeis: Estudo empírico das companhias abertas**, 2001. Tese de Doutorado, USP/SP. 2001.

_____, Detectando Earnings Management no Brasil: estimando os accruals discricionários. **Revista de Contabilidade e Finanças**, v.19, n. 46, p. 7-17, janeiro-abril/2008a.

PINCUS, M.; RAJGOPAL, S. The interaction between accrual managing and hedging: evidence from oil and gas firms. **The Accounting Review**. V. 77, n. 1, p.127 – 160, 01/2002.

SHLEIFER, A, VINISH, R. A survey of corporate governance. **Journal of Finance**. V. 52, n.2, p. 737-783, 1997.

STIGLER, G. J. The economics of information. **The Journal of Political Economy**. LXIX, n.3, 1961.

TEOH, S. H.; WONG, T. J. Auditor size and the earnings response coefficient. **The Accounting Review**, v. 68, 1993.

TUKAMOTO, Y. S. **Contribuição ao Estudo do Gerenciamento de Resultados: uma comparação entre as companhias abertas brasileiras emissoras de ADRs e não Emissora de ADRs**. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) Universidade de São Paulo, São Paulo. 2000.

WATKINS, A. L.; HILLISON, W.; MORECROFT, Susan E. Audity quality – a synthesis of theory and empirical evidence. **Journal of Accounting Literature**, v.23, p.153-193. 2004.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Agency problems, auditing and the theory of the firm: some evidence. **Journal of Law & Economics**, v.26, p.613-634, October, 1983.