

Ensaio Teórico sobre Qualidade da Informação Contábil - *Earnings Quality* e os Atributos Baseados em Dados Contábeis

Anelisa de Carvalho Ferreira

Doutoranda em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais

Prof^ª. Assistente da Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri (UFVJM)

Antônio Artur de Souza, PhD.

Professor Associado da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

Resumo

Este trabalho apresenta a teoria sobre a qualidade da informação contábil (QIC) e os atributos baseados em dados contábeis. A QIC é uma ferramenta analítica relacionada a natureza de resultados reportados, servindo para identificar que firmas do mesmo setor com resultados semelhantes podem não ser similares em termos de desempenho, já que resultados idênticos podem possuir diferentes graus de qualidade. O tema passa a ter destaque na literatura nos anos 2000, quando foi dada maior atenção ao surgimento de escândalos financeiros referentes a manipulação de resultados em grandes empresas, e também com a definição de características qualitativas fundamentais pelas normas internacionais de contabilidade. Mesmo com a exigência dessas características qualitativas, a informação financeira ainda pode ser manipulada, pelo fato de existir flexibilidade na reflexão de um determinado evento, ou ao basear-se em estimativas subjetivas, por exemplo considerando o juízo de valor. De acordo com a literatura revisada, os atributos baseados em dados contábeis levam o caixa ou o resultado como constructos e são medidos com informações contábeis, sendo eles: qualidade dos *accruals*, persistência, previsibilidade e alisamento de resultados. Os estudos empíricos revisados utilizam uma ou várias medidas da QIC para comparar e identificar os incentivos e determinantes que afetam o desempenho econômico-financeiro, as características da firma, a variação em contas específicas, os estímulos do mercado, a relação entre fatores econômicos, o ambiente e propriedade de resultados, a análise se a convergência para as normas internacionais afeta a QIC, além da influência da regulação, do nível de governança, grau de competição e internacionalização na QIC.

Palavras chave: Qualidade da Informação Contábil, *Earnings Quality*, Qualidade da Informação Financeira.

1. INTRODUÇÃO

A qualidade da informação contábil, também citada na literatura como qualidade do resultado ou qualidade do lucro, e internacionalmente como *earnings quality*, é um tema relevante para os usuários da informação financeira, devido à necessidade crescente de tomada de decisões num contexto econômico de grande competição e busca de aumento de resultados e participação de mercado. O conceito está relacionado com características do desempenho financeiro de uma organização, relevantes para tomada de decisão de um, ou de diversos usuários, e nesse sentido, a QIC está pautada na busca de medidas que sejam relevantes para o setor de atuação estudado e que conduzam a um modelo robusto para verificação da correlação entre as variáveis.

Ball e Brown (1968) em um estudo seminal, iniciou o desenvolvimento da teoria positiva da contabilidade ao introduzir na pesquisa contábil métodos empíricos de finanças. Os autores consideram que gestores e contabilistas lidam com áreas arriscadas constantemente, como por exemplo consolidações, fusões e aquisições, pesquisa e desenvolvimento, tributação, sendo que devido a sua complexidade, desencadeiam dissimilaridades entre teoria e prática, ocasionando um agregado de componentes não homogêneos dentro do resultado líquido da organização.

A literatura sobre o tema retrata a qualidade da informação contábil com três abordagens: a da utilidade da decisão sobre resultados e investimento, adotada pelas normas regulatórias (BALL; BROWN, 1968; DECHOW *et al.*, 2010; LEV, 1989; SCHIPPER; VINCENT, 2003); a da performance da empresa (DECHOW, 1994; DECHOW; SCHRAND, 2004) e a do mercado de capitais (FRANCIS *et al.*, 2005; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006), sendo que os objetivos de cada uma das abordagens não são mutuamente exclusivos, podendo complementar-se. A abordagem da utilidade é enfatizada por Lev (1989) como uma das principais motivações para o esforço de pesquisa na história da contabilidade, sendo que esse conceito foi lançado por Ball e Brown (1968), que tratavam da tradição de retornos e resultados por meio da análise da utilidade dos resultados contábeis examinando seu conteúdo e oportunidade.

As questões de utilidade e relevância da informação financeira e a escolha ideal dos procedimentos contábeis estavam sendo muito pesquisadas, entretanto, durante os anos 1970 tornou-se mais evidente que a utilidade dos resultados não era uma avaliação empírica linear, e os pesquisadores estabeleceram objetivos de pesquisa mais cautelosos, como a consistência dos resultados e os retornos de investimentos (LEV, 1989). Edwards e Bell (1973) sinalizam um enfoque na utilidade da informação afirmando que um dos principais objetivos da coleta de dados financeiros é fornecer informações úteis para a avaliação e métodos de decisões de negócios.

Lev (1989) afirma que os modelos econômicos e financeiros estabeleciam na época uma relação entre o resultado da firma e seu valor de mercado, e que a qualidade dos resultados nesse cenário seria relacionada à contribuição destes para previsão de retornos futuros, fornecendo uma estrutura dentro da qual as questões de qualidade poderiam ser exploradas. Enquanto as pesquisas da época consideravam em grande parte as variáveis financeiras relatadas pelo valor nominal e se concentravam em questões metodológicas, uma partida na direção de enfatizar questões contábeis e, em particular, a qualidade da informação relatada parecia promissora. O autor afirma ainda que a pesquisa sobre qualidade da informação contábil deveria ser direcionada para o desenvolvimento de medidas operacionais e identificação dos determinantes específicos da qualidade, e que o estudo dos motivos e das consequências da manipulação de resultados deveria ser parte essencial da pesquisa sobre qualidade dos resultados.

Quando se discute a QIC pode-se considerar que existe uma baixa qualidade quando os relatórios são manipulados, quando existe um número excessivo de itens não recorrentes ou na falta de transparência (PAULO; MARTINS, 2007). Quando o foco é medida da performance, os resultados de alta qualidade serão aqueles que refletirem o desempenho operacional atual da companhia, forem um bom indicador do desempenho operacional futuro e anunciarem com precisão o valor intrínseco da empresa (DECHOW; SCHRAND, 2004).

Nesse sentido, dados de melhor qualidade fornecem mais informações sobre os recursos do desempenho financeiro de uma empresa que são relevantes para uma decisão específica dos gestores (DECHOW *et al.*, 2010). Resultados de baixa qualidade são ineficazes porque reduzem o crescimento econômico e fazem com que o capital seja mal alocado, desviando recursos de projetos substantivos para outros projetos de resultados ilusórios (SCHIPPER; VINCENT, 2003).

O declínio nos mercados de ações em todo o mundo no início dos anos 2000 teve como uma das justificativas a falta de transparência e qualidade da informação. Desde então investidores têm se preocupado com números contábeis menos informativos, particularmente em relação aos resultados divulgados. De fato, a QIC tem sido um tema muito popular em debate não só entre acadêmicos, mas também entre investidores, analistas, reguladores e a imprensa (GAIO, 2010). Devido ao avanço generalizado da tecnologia, o número crescente de corporações multinacionais, a competição internacional e o desenvolvimento de regulamentos contábeis interligados em todo o mundo, informações financeiras comparáveis e transparentes estão se tornando uma questão cada vez mais importante (YOON, 2007).

Escândalos financeiros nos Estados Unidos, na Europa e também no Brasil demonstraram que empresas com números contábeis de baixa qualidade podem passar despercebidas por muito tempo, mesmo em países com fortes instituições jurídicas e mercados financeiros bem desenvolvidos (GAIO, 2010). Alguns desses escândalos corporativos, por exemplo o do Banco Panamericano no Brasil, e internacionalmente o da *Enron* e da *Worldcom* nos EUA e da *Parmalat* na Europa, foram motivados por incentivos do mercado para divulgação de receitas e ativos crescentes em detrimento da qualidade da informação, com objetivo de crescimento do preço das ações e internamente do aumento das promoções, cargos e posicionamento dos executivos no mercado de trabalho (IBCG, 2009).

Os resultados e as métricas derivadas desses valores manipulados são comumente usados em acordos para compensação de dívidas, sendo que se ocorrem decisões de contratação baseadas em resultados de baixa qualidade, estes induzirão transferências de riqueza não intencionais, como por exemplo excesso de remuneração da gestão ou simulação da solvência (SCHIPPER; VINCENT, 2003).

Dechow e Schrand (2004) afirmam que a razão dos abusos e manipulações de dados contábeis reside na natureza da contabilidade e na sua interação com os ciclos econômicos. De acordo com o regime de competência, a experiência atual é usada para estimativas contábeis de períodos futuros, e essas estimativas alimentam os dados de resultados de períodos correntes. No entanto, conforme a economia desacelera, os gestores têm dificuldade em manter os lucros estabelecidos durante os períodos de crescimento, e o declínio real nas vendas e nos lucros é exacerbado pelas reversões de provisões otimistas de períodos anteriores e os gestores então, podem usar a contabilidade agressiva, ou, no extremo, a fraude, para evitar relatar um declínio nos resultados.

A crise nos mercados financeiros e os escândalos contábeis no início dos anos 2000 provocaram uma queda de confiança na qualidade da informação contábil, particularmente dos resultados. Essa queda da qualidade e o aumento do gerenciamento de resultados (GR) são um problema que alerta para a necessidade de grandes ações no sentido de coibir abusos em relatórios financeiros, mal desempenho dos auditores e em casos extremos, designar a responsabilidade dos comitês de auditoria (GAIO, 2010). Assim, a análise da informação

contábil de qualidade reduz o grau de incerteza e assimetria de informação entre usuários e divulgadores das demonstrações financeiras e melhora a eficiência do mercado no sentido da gestão de risco e mecanismos que dificultam a manipulação de recursos (MAZZIONI; KLANN, 2016).

2. CONCEITOS E PERSPECTIVAS

Ao analisar criticamente os conceitos de qualidade da informação contábil, a abordagem da literatura não é consensual, existindo diversas tentativas de uma definição sintética. Por ter um conceito multidimensional, a definição de QIC depende do contexto, e a escolha de uma medida para essa qualidade dependerá da questão de pesquisa colocada, do foco e da área da pesquisa, e da disponibilidade de dados e modelos de estimação (DECHOW, *et al.*, 2010; DECHOW; SCHRAND, 2004).

O conceito evoluiu durante os anos, sendo para a literatura sobre finanças e contabilidade no início da década de 1930 usado para descrever o modelo de avaliação de empresas utilizado, constituindo o produto da multiplicação do resultado por ação e um coeficiente de qualidade. Esse coeficiente refletia a política de dividendos das empresas, bem como as características específicas do negócio como tamanho, reputação, posição financeira e perspectivas (DECHOW *et al.*, 2010). Em 1987 o autor O'Glove reintroduziu o termo *quality of earnings* em seu livro com o mesmo título, que era um manual de análise de demonstrações financeiras orientado a praticantes, com uma abordagem de utilização de relatórios e outros documentos emitidos por empresas para cumprir as exigências da legislação societária e comunicação com os acionistas (O'GLOVE, 1987; DECHOW *et al.*, 2010)

No final da década de 1980 o autor Lev (1989) considera altamente questionável se inferências suficientes sobre a qualidade e a utilidade potencial da informação financeira podem ser derivadas apenas de correlações com os retornos das ações. O autor enfatiza a necessidade da criação de uma medida operacional da qualidade, na qual existam definições alternativas de variáveis financeiras, sendo que essa medida poderia ser a capacidade da variável de previsão de resultados ou de proporcionar melhores decisões.

Na década de 1990, Siegel (1991) afirma que a qualidade da informação contábil se refere à comparação dos atributos dos resultados relatados entre empresas de um mesmo setor, aos fatores como estabilidade dos componentes das receitas, realização do risco de ativos e manutenção do capital. O autor afirma ainda que a QIC é uma ferramenta analítica relacionada a natureza de resultados correntes reportados, e serve para identificar que firmas do mesmo setor com resultados semelhantes podem não ser similares em termos de desempenho operacional, já que resultados idênticos podem possuir diferentes graus de qualidade.

No início dos anos 2000 o tema QIC passa a ter destaque na literatura, com várias publicações relevantes. Schipper e Vincent (2003) acreditam que a QIC e, de modo mais geral, a qualidade dos relatórios financeiros são de interesse para usuários que utilizam esses relatórios para fins de contratação e para tomada de decisões de investimento, e além disso, acreditam que reguladores consideram a qualidade dos relatórios financeiros um indicador indireto da qualidade das normas do relato financeiro. Para Yoon (2007) a qualidade do relatório financeiro é definida como a medida em que se relata os resultados que representam fielmente os constructos econômicos e de uma forma em que esses resultados demonstrados reflitam os conceitos básicos de contabilidade.

Relativamente a definição de qualidade dentro das normas contábeis, no Brasil representadas e emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), a Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro (CPC00 R1) não apresenta uma definição direta de qualidade, e é concisa relativamente às características qualitativas da informação contábil-financeira útil, apresentando apenas os conceitos de (1)

características qualitativas fundamentais: relevância e representação fidedigna, e as mais críticas, (2) características qualitativas de melhoria: comparabilidade, verificabilidade, tempestividade e compreensibilidade (CPC00 R1, 2011).

Nesta lógica, mesmo com a exigência de características qualitativas, a informação financeira ainda pode ser manipulada, pelo fato de existir flexibilidade ao se permitir distintas alternativas na reflexão de um determinado evento, ou ao basear-se em estimativas considerando o juízo de valor, podendo conter algum grau de subjetividade e incerteza (TAVARES, 2016).

Considerando a dificuldade de se medir a qualidade, de modo a mitigar os efeitos potenciais de variáveis omitidas, normalmente é utilizada uma ampla gama de medidas (GAIO, 2010). Schipper e Vincent (2003) discutem várias classes de constructos de qualidade de resultados que foram desenvolvidas em grande parte sob a rubrica da utilidade de decisão, e as formas como os constructos são medidos e usados na pesquisa de contabilidade. Os autores consideram que os constructos da QIC derivam de (1) as propriedades das séries temporais de resultados; (2) características qualitativas selecionadas da Estrutura Conceitual; (3) as relações entre receita; caixa; e *accruals*; e (4) decisões de implementação, mas não consideram essas quatro classes exaustivas.

Dechow *et al.* (2010) em uma extensa revisão de literatura de mais de 300 artigos sobre *earnings quality*, apresentam um conceito mais amplo sobre qualidade que vai além da utilidade da informação, e organizam os modelos de análise de qualidade da informação contábil em três categorias: (1) Propriedades de resultados: persistência dos resultados e *accruals*; alisamento de resultados; oportunidade; cumprimento de metas; (2) Reação do investidor aos resultados; (3) Indicadores externos de distorções nos resultados.

Utilizaremos como base nesse trabalho as medidas de QIC baseadas na categoria de propriedades de resultados Dechow *et al.* (2010), identificadas por Francis *et al.* (2004) e seguidas por Yoon, (2007) e gaio (2010), também tratadas na literatura como atributos, que são caracterizados como baseados em dados “contábeis” e de “mercado”, para capturar diferenças entre pressupostos sobre a função da QIC, que por sua vez, refletem na forma com que os atributos serão medidos.

Os atributos baseados em dados “contábeis” levam o caixa ou o resultado em si como constructos de referência e são mensurados apenas com informações contábeis, são eles: Qualidade dos *Accruals* (*accruals quality*); persistência (*persistence*); previsibilidade (*predictability*), e alisamento de resultados (*smoothness*). Os atributos baseados em dados do “mercado” consideram retornos ou preços de ações como constructo de referência e consequentemente se baseiam na relação estimada entre resultados contábeis e preços de mercado, são eles: a relevância de valor (*value relevance*); oportunidade (*timeliness*) e o conservadorismo (*conservatism*) (FRANCIS *et al.*, 2004; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

Nesse ensaio teórico trabalharemos com os atributos de QIC baseados em dados contábeis. Em seguida trataremos dos componentes, determinantes e medidas da QIC baseados em dados contábeis.

2.1 Determinantes e Medidas da Qualidade da Informação Contábil

A QIC é identificada para fins do mercado de capitais como uma noção estatística, especificamente como uma medida em relação a um constructo relevante de avaliação. Para um determinado constructo, a informação de qualidade é aquela mais precisa e que contém menos aspectos de incerteza relativos a esse constructo (FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

De maneira geral, os indicadores de QIC usados em pesquisas sobre contabilidade se diferem qualitativamente de acordo com o que pretendem capturar (FRANCIS; OLSSON;

SCHIPPER, 2006). Neste sentido, a qualidade da informação é influenciada por dois tipos de fatores determinantes: aqueles que refletem características inatas dos modelos de negócios e ambientes operacionais (*innate*), como por exemplo, tamanho da firma; variabilidade do fluxo de caixa; variabilidade das vendas; ciclo operacional; realização de perdas, e aqueles que refletem o processo de elaboração dos relatórios financeiros por meio de escolhas contábeis (*discretionary*), como por exemplo, decisões dos gestores; sistemas de informação; auditoria; estrutura de governança; normas e regulação, sendo que ambos os fatores tem efeitos nos resultados do mercado. Os fatores que refletem características inatas dos modelos ou aqueles que refletem o processo de elaboração dos relatórios financeiros podem ser calculados separadamente, ou em conjunto por meio de medidas da qualidade da informação (FRANCIS et al., 2004; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

2.1.1 *Accruals*

Accruals são provisões derivadas de apropriações geradas pelo regime de competência, significando que os efeitos financeiros das transações são reconhecidos no momento que ocorrem, independente do efetivo pagamento ou recebimento, ou seja, não implicam em movimentações de caixa. Algumas definições sintéticas sobre o termo seriam de que *accruals* são ajustes realizados no resultado para o fluxo de caixa, sendo que o total do resultado é composto pelo somatório dos fluxos de caixa e dos *accruals*; e de que os resultados são menos voláteis que os fluxos de caixa e os *accruals* tendem a ser negativamente correlacionados aos fluxos de caixa.

Um estudo fundamental sobre *accruals* é o de Dechow (1994), que afirma que o papel principal dos *accruals* é o de superar problemas com a avaliação do desempenho da firma quando esta se encontra em operação. A autora relata que a assimetria de informação entre a gerência e outras partes contratantes cria uma demanda por uma medida de desempenho a ser gerada internamente e relatada em intervalos finitos, e que pode ser usada para contratar e para avaliar a remuneração da gerência.

Nesse estudo de Dechow (1994), a autora investiga as circunstâncias em que os *accruals* podem melhorar a capacidade dos resultados em medir o desempenho da empresa, conforme refletido no retorno das ações. A amostra são empresas cotadas listadas na NYSE (*New York Stock Exchange*) ou *American Stock Exchange*, e foram utilizadas observações quadrimestrais de 19.733 firmas (1989 a 1989); observações anuais de 27.308 firmas (1960 a 1989) e observações a cada 04 anos de 5.175 firmas (1964 a 1989). Os achados do estudo demonstram que em curtos intervalos de tempo, os resultados são mais fortemente associados aos retornos das ações do que os fluxos de caixa realizados. A capacidade dos fluxos de caixa realizados em medir o desempenho da empresa melhora em relação aos resultados à medida que o intervalo de medição é alongado. Também foi achado que o resultado tem maior relação com os retornos de ações do que com fluxos de caixa realizados em empresas com grandes mudanças na necessidade de capital de giro e suas atividades de investimento e financiamento. Nessas condições, os fluxos de caixa realizados têm problemas de sincronização mais severos e são menos capazes de refletir o desempenho da empresa (DECHOW, 1994).

Schipper e Vincent (2003) entendem que os *accruals* são como estimativas de fluxos de caixa futuros, e a comparação dos *accruals* com as realizações do fluxo de caixa permitem avaliar a qualidade dos *accruals* e da informação contábil como um todo. Nesse sentido, a qualidade dos *accruals* e da informação contábil é uma função inversa da precisão dessas estimativas, sendo que esta precisão depende da incerteza do ambiente, do modelo de negócios e da intensão e experiência dos gestores (GAIO, 2010). Contudo que alguma parcela dos *accruals* totais seja não manipulada e aproximadamente constante ao longo do

tempo, as mudanças no valor acumulado total dos *accruals* medem as manipulações gerenciais e fornecem uma medida inversa da QIC (SCHIPPER; VINCENT, 2003).

A literatura aborda uma distinção entre *accruals* normais e anormais. Os *accruals* normais ou não discricionários são medidas que visam capturar os ajustes que refletem o desempenho fundamental das organizações. Já o comportamento discricionário dos gestores tem relação com previsões e divulgações voluntárias de resultados e escolha de métodos contábeis, sendo que os *accruals* anormais ou discricionários visam capturar distorções induzidas pela aplicação das regras contábeis ou gerenciamento de resultados (DECHOW et al., 2010; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006; HEALY, PAUL M.; WAHLEN, 1999).

2.1.1.1 *Accruals Anormais ou Discricionários*

Beaver (2002) afirma que por meio do exercício do poder discricionário sobre números contábeis, a gestão pode melhorar ou prejudicar a qualidade das demonstrações financeiras, sendo que o comportamento discricionário inclui a previsão voluntária de resultados, a divulgação voluntária, a escolha de métodos contábeis e a estimativa de *accruals*.

Os *accruals* discricionários são uma medida de QIC baseada na visão de que *accruals* que não são bem explicados pelos fundamentos contábeis (ativos fixos e receitas) são uma medida inversa da qualidade da informação. Essa medida é tradicionalmente utilizada para captar as decisões dos gestores relativamente aos relatórios financeiros, sendo que pesquisadores sobre o tema tendem a se concentrar no valor absoluto dos *accruals* anormais, porque normalmente a questão de pesquisa não impõe uma direção sobre as decisões esperadas dos gestores. Em contraste, questões de pesquisa relacionadas com gerenciamento de resultados, tipicamente impõem uma predição direcional, sendo nesse caso o foco na variável que reflete esta predição (DECHOW et al., 2010; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

Essa medida é tipicamente estimada usando alguma versão da abordagem de Jones (1991), que realizou um estudo em empresas americanas que se beneficiariam com alívio em tarifas e quotas/franquias de importação utilizando gerenciamento de resultados durante investigações da *United States Trade Commission* (ITC). O estudo aplica uma estimativa do componente discricionário do total dos *accruals* para medir o gerenciamento de resultados, ao invés de utilizar o componente discricionário de um único *accrual*. Modelos de séries temporais são desenvolvidos para estimar os *accruals* não discricionários e testes *cross-sectional* da hipótese de gerenciamento de resultados são aplicados, sendo os resultados consistentes com a hipótese de que gestores diminuem resultados por meio do gerenciamento de resultados durante os períodos de investigação da ITC (JONES, 1991).

O modelo de Jones se tornou referência da literatura de gerenciamento de resultados, que normalmente utiliza como *proxy* do gerenciamento os *accruals* discricionários, sendo a variável dependente os *accruals* e as variáveis independentes podem ser por exemplo volume de negócios ou fluxos de caixa operacionais (DECHOW; DICHEV, 2002; JONES, 1991).

Com o passar do tempo o modelo de Jones foi ganhando novas abordagens e modificações, que procuram encontrar a melhor alternativa para calcular o valor dos *accruals* discricionários. A Tabela 01, adaptada de Dechow et al. (2010), resume os modelos de *accruals* amplamente utilizados com foco no potencial do modelo em identificar *accruals* anormais que representem algum tipo de distorção.

Beaver (2002) afirma que grande parte da discussão sobre os modelos implica no fato dos métodos existentes para a identificação de *accruals* discricionários possuírem baixo poder explicativo, no entanto, empiricamente, a maioria dos estudos observa o gerenciamento de resultados. O autor afirma que esse fato se revela pelo fato do gerenciamento de resultados ser difícil de ser identificado.

Tabela 01: Resumo dos modelos de *accruals*

Modelo	Teoria	Observações
Jones (1991)	<i>Accruals</i> são função do crescimento da receita e a depreciação é função dos ativos tangíveis. Introduzidas regressões para controlar <i>accruals</i> não discricionários, e estimar os <i>accruals</i> discricionários.	Correlação ou erro com o desempenho da empresa pode prejudicar os testes. Valor residual é correlacionado com <i>accruals</i> , resultados e fluxos de caixa.
Dechow <i>et al.</i> (1995) Modelo de Jones modificado	Ajusta o modelo de Jones para excluir o crescimento nas vendas a prazo em anos de manipulação. A premissa de gerenciamento de receitas é incluída através das contas a receber.	Fornecer alguma melhoria no poder de explicação em determinadas configurações (quando a receita é manipulada)
Kang e Sivaramakrishnan (1995)	Acréscimo do custo das vendas e outras despesas operacionais e uso de variáveis instrumentais na estimação do modelo.	Os resultados das simulações do modelo são comparados com os do modelo de Jones (1991) e apresentam maior poder explicativo e robustez.
Dechow e Dichev (2002)	Os <i>accruals</i> são modelados em função dos fluxos de caixa passados, presentes e futuros, tendo em vista sua finalidade de alterar o período do reconhecimento do fluxo de caixa nos resultados.	Limitação por não poder identificar distorções induzidas a longo prazo.
McNichols (2002)	Ajusta as variáveis do modelo de Jones (1991) ao modelo de Dechow e Dichev (2002) para identificar distorções de longo prazo, aumentando a capacidade deste modelo.	Modificação do modelo DD (2002)
Kothari <i>et al.</i> (2005) Igualdade de Desempenho	Compara as observações do ano das empresas com outra empresa do mesmo setor e ano e com o ROA mais próximo. Os <i>accruals</i> discricionários são do modelo de Jones (1991).	Se aplica apenas quando o desempenho é um problema. O ajuste destes autores pode extrair elevados <i>accruals</i> discricionários quando se efetua a manipulação de resultados, diminuindo o poder do modelo.
Francis <i>et al.</i> (2005) Estimativa de Erros Discricionária	Decompõe o desvio padrão do valor residual do modelo de <i>accruals</i> em uma componente inata que reflete o ambiente operacional da empresa e uma componente discricionária que reflete a escolha gerencial. Abordagem do modelo DD (2002) modificado por McNichols (2002) e do modelo de Jones (1991).	Com a adição das variáveis do Modelo de Jones modificado (Dechow <i>et al.</i> , 1995) ao modelo de Dechow e Dichev (2002), por Francis <i>et al.</i> (2005), é aumentada para 50% a capacidade do modelo para explicar as variações dos <i>accruals</i> .

Fonte: Adaptado de Dechow *et al.*, (2010)

2.1.1.2 Gerenciamento de Resultados (*Earnings Management*)

A literatura sobre gerenciamento de resultados (GR) é extensa, e tanto no Brasil como internacionalmente são encontrados estudos que tratam apenas desse tema, sem abordarem as demais medidas da qualidade da informação. Como definição geral, os resultados são produtos da informação financeira extremamente importantes, e são compostos por fluxos de caixa e *accruals*, sendo que a manipulação de qualquer componente desse resultado pode afetar a avaliação do desempenho da empresa. Caso a manipulação seja decorrente de ajustes de natureza discricionária, ela é denominada gerenciamento de resultados - *earnings management*.

Em um dos estudos mais relevantes sobre o assunto, Schipper (1989) afirma que uma linha de pesquisa potencial sobre o conteúdo informacional dos *accruals* poderia ser direcionada a qualidade dos resultados, sendo que ao formular questões de pesquisa seria necessário definir a qualidade na eventual presença do gerenciamento de resultados.

Lev (1989) em um estudo muito importante sobre as lições e perspectivas da pesquisa sobre resultados, afirma que o estudo dos motivos e das consequências da manipulação de resultados financeiros deveria ser parte essencial da agenda de pesquisas, afirmando que deveriam distinguir entre manipulação efetiva, e as atividades da contabilidade induzidas economicamente. Ele sugere na época que os modelos poderiam ser desenvolvidos para

indicar valores esperados de resultados; ativos; passivos e servirem como base para avaliação dos números reportados. O autor afirma ainda que o desafio nessa área era ter uma visão sobre os motivos e meios pelos quais a gestão exerce poder discricionário sobre os relatórios financeiros.

Em um estudo que proporciona uma perspectiva das principais áreas de pesquisa do mercado de capitais, Beaver (2002) cita a pesquisa dos *accruals* discricionários como uma das áreas e afirma que os *accruals* dentro da contabilidade são o coração do sistema de relato financeiro. Os *accruals* criam a oportunidade para o gerenciamento de resultados porque exigem que os gestores façam previsões, estimativas e julgamentos, sendo que quanto maior a discricionariedade em um regime de competência, maior será a oportunidade de gerenciamento de resultados (DECHOW; SCHRAND, 2004).

McNichols (2000) afirma que a literatura de GR tenta entender por que os gerentes manipulam os resultados, como eles fazem e as consequências desse comportamento, sendo essas questões o foco de grandes estudos sobre o tema como por exemplo os de Schipper (1989) e Healy e Wahlen (1999).

Schipper (1989) afirma que o GR é uma intervenção no processo de divulgação das demonstrações financeiras com objetivo de obter algum tipo de ganho, sendo que pode se referir a manipulação de resultados, de componentes dos resultados e de outras informações complementares divulgadas. O GR pode ocorrer em qualquer parte do processo de divulgação externa, e pode assumir uma série de formas. Uma expressão menor para a definição abrangeria a gestão real dos resultados, realizada por meio de investimentos temporários ou decisões de financiamento para alterar os resultados reportados ou algum subconjunto dele. Os números contábeis resultantes podem ser alisados no sentido de que sua variabilidade com o tempo é reduzida.

Para Healy e Wahlen (1999) o GR ocorre quando gestores usam seu julgamento na elaboração de relatórios financeiros e em transações estruturais para convencer acionistas sobre a performance financeira de uma empresa ou para influenciar o fechamento de contratos que dependem das informações contábeis. Para identificar os resultados que foram gerenciados, os pesquisadores precisam primeiro estimá-los antes dos efeitos do GR. Mesmo quando os gestores possuem demonstrações financeiras que enfatizam a credibilidade, relevância e oportunidade, as informações contábeis de certa forma sempre serão vistas com ceticismo pelos usuários de relatórios financeiros. Nesse sentido, os investidores externos e a administração provavelmente serão forçados a recorrer a formas de informação não-financeiras, como as fornecidas por analistas financeiros, agências de *rating* de títulos e pela imprensa, para facilitar a alocação eficiente de recursos.

No mesmo sentido do que Healy e Wahlen (1999) tratam, o próprio estudo seminal de Ball e Brown (1968) tem uma conclusão similar, afirmando que pouco mais da metade das informações sobre uma firma são capturadas pelo resultado do período divulgado, e o restante provavelmente será disponibilizado em relatórios interinos. Assim, como a eficiência do mercado é determinada pela adequação de sua fonte de dados, os autores não acham desconcertante que o mercado utilize outras fontes de informação que podem ser mais atualizadas que o lucro líquido.

Dessa forma, os padrões contábeis devem permitir o exercício do julgamento dos gestores, que podem utilizar de seu conhecimento para selecionar relatórios e métodos, potencialmente aumentando o valor contábil como uma forma de comunicação. Entretanto, como a auditoria é imperfeita, o uso de julgamento dos gestores também cria uma oportunidade de GR, tendo como consequência o comprometimento da QIC (HEALY; WAHLEN, 1999).

Schipper (1989) afirma que a prática do gerenciamento de resultados pode ser abordada por meio de duas perspectivas, a primeira perspectiva do lucro econômico (*true*

income), que aborda o comportamento oportunista dos gestores, e a segunda a perspectiva informacional, que apresenta muitos sinais de uso por exemplo de decisões e julgamentos e que traduz informações sobre o valor da empresa.

A perspectiva do lucro econômico evidencia que um número é propositalmente distorcido pelos gestores e que as regras contábeis também são uma fonte de distorção. Os resultados não gerenciados são uma medida de referência com ruído (*noisy*), sendo que o gerenciamento dos resultados muda as propriedades dos ruídos (tais como a sua quantidade, o viés ou variância). Sob a perspectiva informacional, os resultados são um dos vários sinais que podem ser usados para certas decisões e julgamentos. O atributo importante dos números contábeis é seu conteúdo informacional, uma propriedade estatística. Os valores reais dos números (que são de fundamental importância sob uma perspectiva de lucro econômico) não são um atributo importante (SCHIPPER, 1989).

Considerando as perspectivas do lucro econômico e a perspectiva informacional, Dechow e Schrand (2004) afirmam que um gestor pode adotar ações econômicas reais que afetam os fluxos de caixa, como por exemplo, cortando gastos com pesquisa e desenvolvimento e aumentando as vendas ao oferecer produtos com desconto, não sendo esta manipulação de transações reais uma violação das normas contábeis, desde que a transação seja contabilizada apropriadamente, e essas ações normalmente não impliquem em nenhum relatório de auditoria com opinião modificada (ressalva, abstenção ou adversa). Ainda assim, essas ações podem ter impacto significativo na QIC e efeitos devastadores no desempenho futuro da empresa, sendo estas uma forma de gerenciamento de resultados.

Relativamente ao *design* de pesquisa, o gerenciamento de resultados possui três abordagens comumente utilizadas na literatura: baseada em *accruals* agregados; baseada em *accruals* específicos; e baseada na distribuição de resultados após manipulação (testes baseados em descontinuidades na distribuição de resultados) (BEAVER, 2002; MCNICHOLS, 2000).

Em uma revisão de literatura sobre GR publicada no ano 2000, o autor McNichols (2000) afirma que a literatura é confusa e com interpretações controversas sobre as descobertas sobre o tema, principalmente pelo uso extensivo de modelos de *accruals* agregados para caracterizar comportamentos discricionários. McNichols (2000) conclui em seu estudo que modelos de *accruals* agregados que não consideram resultados de longo prazo podem ser mal especificados e resultarem em inferências enganosas sobre o comportamento do gerenciamento de resultados, sugerindo novas pesquisas com outras abordagens.

O modelo de *accruals* agregados proposto por Jones (1991) é o mais comumente usado na literatura internacional, sendo que no estudo de McNichols (2000) o autor verifica que 45,5% dos artigos publicados entre 1993 e 1999 nas principais revistas científicas contábeis sobre gerenciamento de resultados, tratavam de *accruals* agregados (MCNICHOLS, 2000). No Brasil, em uma extensa revisão de literatura sobre gerenciamento de resultados, Baptista (2009) conclui que nas pesquisas brasileiras a maioria dos trabalhos também utiliza os modelos de estimação dos *accruals* discricionários agregados, sendo o modelo mais utilizado o de Kang e Sivaramakrishnan (1995).

Healy e Wahlen (1999) afirmam que a maioria dos estudos estimam *accruals* com um grau de erro, começando com os valores totais dos *accruals*, medidos pela diferença entre o lucro líquido e os fluxos de caixa das operações. Os *accruals* totais são então regredidos em variáveis que são *proxies* para *accruals* normais, tais como receitas (necessidade de capital de giro) e ativos fixos (depreciação normal). Os *accruals* anormais são os componentes não explicados do total dos *accruals* (residual).

Relativamente a abordagem baseada em *accruals* específicos, os mesmos autores relatam que determinados estudos restringem o foco de seus testes no exame de GR utilizando *accruals* específicos, como por exemplo provisões para perdas de empréstimos bancários;

reservas de sinistros para seguradoras e provisões para avaliação de impostos diferidos (HEALY; WAHLEN, 1999). Alguns exemplos de estudos internacionais no mercado de seguradoras americanas são os de Petroni (1992), Beaver *et al.* (2003) e Gaver e Paterson (2004).

No Brasil, alguns estudos que utilizam a abordagem dos *accruals* específicos são Rodrigues (2008) no mercado de seguradoras brasileiras; Mattos e Macedo (2014) no mercado de saúde suplementar; Mello *et al.* (2017) no mercado previdenciário. Relativamente a abordagem baseada na distribuição de resultados após manipulação (testes baseados em descontinuidades na distribuição de resultados), Cardoso (2005) utiliza essa abordagem no mercado de saúde suplementar.

Os principais motivos para a o gerenciamento de resultados tratados pela literatura referem-se a contratos de compensação (contratuais); cláusulas de dívida; cotações do mercado de capitais, impostos, litígios e comportamento regulatório (BEAVER, 2002; HEALY; WAHLEN, 1999). Uma das principais consequências do gerenciamento de resultados, que justifica a abordagem do tema, é o comprometimento da qualidade da informação, criando ineficiências na alocação de recursos e distribuição de riqueza injustificada (MARTINEZ, 2008).

No que tange padrões sobre gerenciamento de resultados, ele ocorre por diversas razões tais como influenciar a percepção do mercado de ações, aumentar o ganho dos gestores; reduzir a probabilidade de violação de contratos de empréstimo e para evitar intervenção da regulação (BEAVER, 2002; HEALY; WAHLEN, 1999). O uso do julgamento dos gestores nos relatórios financeiros tem custos e benefícios, sendo os custos as potenciais más alocações de recursos que resultam do gerenciamento de resultados e os benefícios incluem melhorias potenciais na credibilidade de informações para os acionistas (HEALY; WAHLEN, 1999).

As definições de GR enfatizam o fato de que os gestores atuam de forma a influenciar a visão e as decisões dos acionistas relativamente ao desempenho da empresa. A manipulação tanto pela perspectiva do lucro econômico (comportamento oportunista) quanto pela perspectiva informacional é desenvolvida dentro do que é permitido pelas normas contábeis, e, portanto, não deve ser confundida com a fraude. Nesse sentido, a ocorrência de manipulação dos resultados ocorre devido a capacidade discricionária concedida pelas normas que conferem aos gestores diversas opções para refletir um evento, a necessidade de estimativas e a liberdade para determinar o momento do reconhecimento de certas transações (TAVARES, 2016).

2.1.1.3 Qualidade dos *Accruals* (*Accruals Quality*)

A medida da qualidade dos *accruals* baseia-se na visão de que os resultados que mapeiam mais de perto os fluxos de caixa são de melhor qualidade. A primeira ideia relativa a esta definição é a de que operações de fluxo de caixa são a referência do constructo. Os valores grandes (pequenos) da medida correspondem a uma qualidade baixa (alta) de *accruals* porque há menos (mais) precisão sobre o mapeamento dos *accruals* correntes nos fluxos de caixa correntes, do último período e do próximo período (FRANCIS *et al.*, 2004; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

A segunda ideia dessa medida é que a variabilidade dos resíduos da equação é que impulsiona a medida, e não a dimensão. Essa ideia representa que resíduos sistematicamente grandes (ou pequenos) em uma regressão de *accruals* em fluxos de caixa não criam um problema de inferência para os investidores, em termos de serem capazes de prever resultados futuros, porque o componente sistemático do resíduo pode ser identificado e ajustado (FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

A medida dos *accruals* discricionários se difere da medida da qualidade dos *accruals* no sentido em que a primeira se destina a refletir a parcela dos *accruals* que não é impulsionada pelos fundamentos contábeis (fatores inatos), enquanto a medida posterior inclui *accruals* que surgem de fontes inatas e não discricionárias. Os fatores fundamentais ou inatos que impulsionam os *accruals* no modelo Jones são as mudanças nas receitas e no imobilizado, sendo que a capacidade desses fatores em explicar a relação entre *accruals* totais e ativos totais determina a magnitude dos *accruals* normais, dos quais os *accruals* anormais são determinados subtraindo os *accruals* normais estimados do total dos *accruals*. Os *accruals* anormais se destinam a refletir influências do relato financeiro, não influências inatas (FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

Estudos sobre o assunto medem a qualidade dos *accruals* usando o mapeamento dos *accruals* correntes nos fluxos de caixa ou alguma medida de *accruals* anormais (discricionários) (FRANCIS *et al.*, 2004). Uma pesquisa referência sobre qualidade dos *accruals* é a de Dechow e Dichev (2002) que documenta quais características das firmas podem ser usadas como instrumentos para a qualidade de *accruals*, como por exemplo, volatilidade de provisões e volatilidade de resultados, e demonstra que a medida da qualidade de *accruals* está positivamente relacionada à persistência de resultados.

Dechow e Dichev (2002) afirmam que os *accruals* são frequentemente baseados em premissas e estimativas que, se estiverem erradas, devem ser corrigidas em futuras provisões e resultados. Os autores argumentam que os erros de estimativa e suas correções subsequentes são ruídos que reduzem o papel benéfico dos *accruals* e neste sentido, a qualidade dos *accruals* e resultados diminui proporcionalmente a extensão dos erros de estimativas.

O modelo de Dechow e Dichev (2002), também chamado de modelo DD, examina a origem e reversão de *accruals* de capital de giro e incorpora a intuição de que o período das conquistas econômicas e sacrifícios da empresa muitas vezes difere do período dos fluxos de caixa relacionados, e que o benefício dos *accruals* é ajustar esses problemas relativos ao período do fluxo de caixa. Entretanto, o modelo também revela que o benefício do uso de *accruals* vem com o custo de incluir componentes dos *accruals* que iniciam e corrigem erros de estimativa.

Alguns elementos importantes do modelo DD são que a medida é criada com base na observação de que os *accruals* mudam ou ajustam o reconhecimento dos fluxos de caixa ao longo do tempo, de modo que os números ajustados (resultados) melhoram o desempenho. Os autores afirmam que já existia na época um grande número de estudos usando modelos de *accruals* discricionários para investigar manipulação de resultados, como por exemplo o de Healy e Wahlen (1999), focando no uso oportunista dos *accruals* com objetivo de enganar o usuário da informação financeira. Esse tipo de estudo sugere que a intenção do gestor afeta a incidência e a dimensão dos erros de estimativa dos *accruals*.

Em contraste, DD afirmam que mesmo quando não há gerenciamento de resultados intencional, a qualidade dos *accruals* será sistematicamente relacionada a características da firma e do setor. Essas características são susceptíveis de serem observáveis e recorrentes (por exemplo, a volatilidade das operações está sistematicamente relacionada à propensão para produzir erros de estimação), em comparação com os determinantes do oportunismo gerencial que geralmente não são observáveis e/ou esporádicos. DD não distinguem erros de estimativa intencional de erros não intencionais com a justificativa que ambos implicam em *accruals* e resultados de baixa qualidade.

Os principais resultados do estudo de DD são de que a qualidade dos *accruals* está negativamente relacionada com a dimensão dos *accruals*; com a duração dos ciclos operacionais; com a incidência de perdas; e com o desvio-padrão de vendas, fluxos de caixa, *accruals* e resultados. E está positivamente relacionada com o tamanho da firma. Esses

resultados sugerem que essas características podem ser utilizadas como instrumento para a qualidade de *accruals*.

Em um artigo publicado como discussão do modelo DD, McNichols (2002) afirma que o enfoque do modelo DD exige que o elemento-chave dos *accruals*/resultados esteja nos *accruals* correntes, sendo essa uma suposição significativa que limita a aplicabilidade da sua abordagem às empresas com operações de natureza mais curta. O autor sugere um *link* entre as abordagens de DD e as de *accruals* discricionários, em particular o modelo de Jones (1991).

O modelo desenvolvido por McNichols (2002) sugere que incluindo os fluxos de caixa no modelo de Jones (1991) pode-se reduzir a medida em que o modelo omite variáveis correlacionadas com fundamentos econômicos das empresas da amostra. E incluindo as receitas de vendas (*sales*) no modelo DD fornece-se uma verificação do tamanho do erro da medida em suas variáveis de fluxo de caixa. Para testar a relação entre a estimativa dos *accruals* discricionários de Jones e os fluxos de caixa, o autor examina uma amostra de empresas não financeiras da base de dados *Compustat* do período de 1988 a 1998, e os resultados sugerem que pesquisadores deveriam considerar as implicações dos dois modelos para desenvolver abordagens com maior poder explicativo para estimar qualidade da informação contábil e o papel da gestão na influência da QIC.

Seguindo a sugestão de McNichols (2002), Francis *et al.* (2005) realizam um estudo em um período de 32 anos, de 1970 a 2001 em empresas com dados disponíveis na base *Compustat*, totalizando 91.280 observações anuais. Para cálculo da qualidade dos *accruals* é utilizado o modelo DD modificado, considerando *proxies* de qualidade de *accruals* baseadas no valor absoluto dos *accruals* anormais, sendo estes estimados com base no modelo de Jones (1991) modificado por Dechow *et al.* (1995).

O objetivo do estudo era investigar se investidores determinam preço para qualidade dos *accruals*, medindo essa qualidade como desvio padrão dos erros de regressões relacionadas a *accruals* totais e fluxos de caixa. Os resultados demonstram que quanto pior a qualidade dos *accruals*, maiores são os custos da dívida e do patrimônio líquido. O estudo faz uma distinção entre qualidade dos *accruals* orientada por diferenças econômicas (*inatas*) versus escolha da gestão (discricionária) e ambos os componentes tem custo de capital significativo, mas os efeitos *inatos* são significativamente maiores que os efeitos discricionários (FRANCIS *et al.*, 2005).

O estudo de Francis *et al.* (2005) consolida a utilização de duas propostas de medidas de *accruals* no mesmo modelo. Ele reflete uma junção entre o modelo de referência para qualidade de *accruals* Dechow e Dichev (2002) e o modelo de referência para medida de gerenciamento de resultados Jones (1991), ambos com modificações. Estudos relevantes que também medem a qualidade dos *accruals* baseados no modelo de Dechow e Dichev (2002) e suas modificações são: Francis *et al.* (2004), Wang (2006), Yoon (2007), Gao (2010) e Mazzioni e Klann (2016). Pesquisas relevantes que medem o gerenciamento de resultados baseadas no modelo de Jones (1991) e suas modificações são: Martins (2007), Almeida (2010), Rodrigues (2012) e Black e Nakao (2017).

2.1.1.4 Alisamento ou Suavização de Resultados (Smoothness)

O alisamento de resultados é uma medida da qualidade da informação contábil relacionada aos *accruals*, e a literatura diverge em relação a essa medida, no sentido que para Leuz *et al.* (2003) essa medida faz parte de um conjunto de medidas de GR, e para Francis *et al.* (2004), o alisamento de resultados é uma medida baseada em dados contábeis, diferente do GR.

Na verdade o que é percebido é que tanto o alisamento quanto o gerenciamento de resultados são medidas derivadas dos modelos de *accruals* agregados, sendo o principal

modelo de referência o de Jones (1991). O modelo de alisamento de resultados proposto por Leuz *et al.* (2003) é uma adaptação do modelo de Dechow *et al.* (1995), que na verdade é o modelo de Jones (1991) modificado. Nesse sentido, as medidas de alisamento e gerenciamento de resultados são relacionadas e tratam-se de medidas relativas a modelos de *accruals* agregados provenientes de Jones (1991).

Um princípio básico de um sistema de resultados baseado em *accruals* é que os resultados suavizam as flutuações aleatórias no tempo de pagamentos e recebimentos em caixa, tornando esses resultados mais informativos sobre o desempenho. Na avaliação da suavização como medida de qualidade da informação contábil, primeiramente é discutida a capacidade conceitual da suavização em refletir a utilidade da decisão, sem considerar as escolhas contábeis da firma em aplicar um sistema de medição (DECHOW *et al.*, 2010).

O alisamento de resultados é tipicamente visto como um atributo desejável, já que analistas financeiros e investidores consideram a volatilidade dos resultados indesejável e indicativa de baixa qualidade da informação contábil. Os argumentos de que a suavização é um atributo positivo derivam da visão de que gestores utilizam informações privilegiadas sobre resultados futuros para suavizar flutuações transitórias e, assim, obter um número mais representativo e útil. Na medida em que os resultados correntes que são mais representativos que os resultados futuros, são de melhor qualidade, resultados mais suaves indicam maior qualidade da informação (FRANCIS *et al.*, 2004; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006; GAIO, 2010).

Essa suavização dos resultados é natural da contabilidade em exercício e os *accruals* permitem um melhor registro das transações econômicas, melhorando assim a qualidade da informação. No entanto, a utilização de *accruals* exige um julgamento da gestão e estimativas que podem introduzir erros de medição, além do fato dos gestores poderem usar as provisões de forma oportunista e, assim, comprometerem a qualidade da informação contábil. A compensação desses efeitos conflitantes é analisada pela literatura do gerenciamento de resultados (FRANCIS *et al.*, 2004; GAIO, 2010).

Nem todos os pesquisadores aceitam a premissa de que os gestores utilizam suas informações privilegiadas sobre o futuro para manipular *accruals* com o objetivo de alcançar um resultado mais representativo. Uma visão alternativa, expressa por Leuz *et al.*, (2003) é que a suavização reflete a medida em que as normas contábeis permitem que os gestores reduzam artificialmente a variabilidade nos resultados, presumidamente para obter alguns benefícios de mercado de capitais associados a um bom fluxo de resultados (EWERT; WAGENHOFER, 2011; FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

O alisamento de resultados vem sendo medido de diversas maneiras, todas as quais são suscetíveis de estarem correlacionadas. Normalmente baseiam-se na volatilidade dos resultados em relação a alguma referência, como os fluxos de caixa (FRANCIS *et al.*, 2004; GAIO, 2010). Leuz *et al.* (2003) mede o alisamento de resultados pela razão entre o desvio padrão do lucro operacional ajustado pelos ativos e o desvio padrão dos fluxos de caixa operacionais também ajustado pelos ativos; Francis *et al.* (2004), que também se baseia no modelo de Leuz *et al.* (2003), mede o alisamento de resultados pela razão entre o desvio padrão do lucro líquido antes dos itens extraordinários, dividido pelo ativo total inicial, e o desvio padrão dos fluxos de caixa operacionais dividido pelo total dos ativos.

2.1.2 Persistência (*Persistence*)

Um dos estudos mais citados sobre persistência de resultados, e que tem o modelo muito utilizado é o de Lev (1983). O autor nesse estudo ainda não utiliza o termo persistência, e sim o termo “variabilidade dos resultados”, e investiga como diferenças relativas a autocorrelações e variabilidade dos resultados podem ser explicadas por fatores econômicos, identificando que as autocorrelações de resultados são sistematicamente afetadas pelo tipo de

produto, barreiras de entrada (concorrência) e pela intensidade de capital (alavancagem operacional), enquanto a variabilidade dos resultados é afetada pelo tipo de produto e tamanho da empresa.

O mesmo autor Lev (1989) trata a persistência como um elemento dos resultados que na época estava atraindo a atenção dos pesquisadores, sendo que do ponto de vista da política contábil, a questão interessante era a relação entre as normas contábeis e a persistência, uma vez que a persistência é presumivelmente um atributo desejável dos resultados relatados.

Lev (1989) sugeria como forma de realizar os testes de persistência a utilização de séries temporais de definições alternativas de resultados, como por exemplo resultados de empresas capitalizadas versus resultados de empresas descapitalizadas por gastos com pesquisa e desenvolvimento, e então correlacionar por meio de uma análise *cross-sectional* essas medidas de persistência alternativas com o coeficiente de resposta dos retornos e resultados.

A persistência é baseada na visão de que resultados mais sustentáveis são de melhor qualidade. Em sua forma mais simples, a persistência dos resultados é medida como o *slope coefficient*, a partir de um modelo auto regressivo de ordem um para o resultado anual, que pode ser ajustado por ação. A equação é tipicamente estimada em séries temporais, empresa por empresa, usando estimativa de máxima verossimilhança. Valores próximos de um implicam em resultados altamente persistentes (alta qualidade), enquanto valores próximos de zero implicam em resultados transitórios elevados (baixa qualidade) (FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006).

Um resultado altamente persistente é visto pelos investidores como sustentável, mais permanente e menos transitório, sendo uma determinada série de resultados persistentes um atalho para utilização na avaliação de empresas por exemplo. Essa medida captura a sustentabilidade dos resultados, sendo que resultados persistentes são vistos como desejáveis porque são recorrentes (FRANCIS *et al.*, 2004; SCHIPPER; VINCENT, 2003).

Dechow *et al.* (2010) afirmam que existem duas abordagens quando se trata da persistência dos resultados. A primeira é motivada pela suposição de que resultados mais persistentes produzirão melhores índices para os modelos de avaliação patrimonial, e, portanto, um resultado mais persistente é de melhor qualidade do que um resultado menos persistente, sendo o objetivo identificar características financeiras associadas a resultados persistentes. Uma segunda abordagem trata de uma questão mais ampla que é saber se os resultados são úteis para tomada de decisão na medida em que melhoram os resultados da avaliação patrimonial.

Dechow *et al.* (2010) afirmam que relativamente a primeira abordagem, uma especificação do modelo estima a persistência dos resultados com os resultados sendo tipicamente escalonados por ativos, embora alguns pesquisadores examinem margens (escala por vendas) ou escala pelo número de ações (FRANCIS *et al.*, 2004; GAIO, 2010; MAZZIONI; KLANN, 2016; YOON, 2007).

Uma extensão comum desse cálculo é decompor resultados totais em componentes e determinar se tal decomposição ajuda na previsão de persistência dos resultados, um exemplo seria a decomposição dos resultados totais no componente de fluxo de caixa e *accruals* totais ou determinar se outros elementos além das variáveis financeiras utilizadas (por exemplo, divulgações das notas de explicativas) são incrementais em relação aos resultados correntes na previsão de resultados futuros (DECHOW *et al.*, 2010).

Relativamente ao modelo considerando os fluxos de caixa, geralmente existem dúvidas relativas a relevância dos resultados ou do fluxo de caixa para avaliação das empresas, mas em geral, os resultados são mais persistentes que os fluxos de caixa, já que os últimos estão sujeitos a maior discricionariedade da gestão, e assim os resultados tornam-se

uma melhor medida para avaliação de desempenho (DECHOW, 1994; DECHOW; SCHRAND, 2004).

Tratando dos determinantes da persistência de resultados, ou seja, as *proxies* que fornecem evidências que determinam a persistência, Dechow *et al.* (2010) afirmam que os *accruals* como componentes do resultado são os determinantes mais estudados da persistência. A definição de *accruals* mudou durante o tempo, sendo que em pesquisas iniciais antes da obrigatoriedade de publicação da demonstração de fluxo de caixa, os *accruals* eram definidos como capital de giro sem valores de caixa mais depreciação. Quando se iniciaram as publicações das demonstrações de fluxo de caixa os *accruals* passaram a ser mais frequentemente definidos como a diferença entre os resultados (*earnings*) e os fluxos de caixa, sendo estes últimos dados obtidos a partir da demonstração de fluxo de caixa.

O modelo de Lev (1983) é amplamente utilizado por diversos outros estudos relevantes como os de Francis *et al.* (2004) que analisa a relação entre o custo do capital próprio e os atributos da QIC; Yoon (2007) que analisa como a convergência das normas contábeis em todo o mundo afetam a QIC; Gaio (2010) que verifica a importância das características da firma, setor industrial e países na QIC e Mazzioni e Klann (2016) que analisam a influência do grau de internacionalização das empresas, normas reguladoras e incentivos empresariais na QIC.

2.1.3 Previsibilidade (*Predictability*)

A previsibilidade pode ser definida como a habilidade dos resultados passados em prever resultados futuros, sendo assim vinculada a uma tarefa específica, como uma função decrescente da variância de resultados com inovações. A medida que a variância diminui, a previsibilidade aumenta, as informações sobre resultados se tornam mais úteis nas previsões futuras, e, portanto, o coeficiente de resposta aumenta (LIPE, 1990).

A principal diferença entre previsibilidade e persistência é que a previsibilidade dos resultados é uma função da média da magnitude absoluta das flutuações (*shocks*) de resultados anuais, enquanto que a persistência dos resultados em séries temporais reflete a autocorrelação nos resultados (LIPE, 1990).

A capacidade preditiva é a capacidade que todos os relatórios financeiros, incluindo componentes de resultados, de prever itens de interesse dos usuários da informação. Vista dessa forma, a previsibilidade está vinculada à capacidade de tomada de decisão e é, portanto, idiossincrática para um determinado processo de previsão de objetivos específicos de usuários (SCHIPPER; VINCENT, 2003).

A previsibilidade envolve uma análise de período de tempo e também a escolha do que deve ser previsto, sendo como possibilidades fluxos de caixa, resultados líquidos e suas variações. A avaliação da capacidade de previsão é complicada a curto prazo, já que a previsão de resultados ou outro subconjunto dos resultados, como por exemplo os lucros operacionais pode ser aumentada pelas intervenções da gestão para suavizar os valores reportados relativamente aos valores não reportados ou não gerenciados (SCHIPPER; VINCENT, 2003).

Relativamente a QIC, a previsibilidade baseia-se na ideia de que um resultado em número que tende a se repetir é de alta qualidade, sendo este um número representativo e bom predictor de resultados futuros. Uma medida comum de previsibilidade de resultados é derivada dos mesmos modelos específicos utilizados para estimar a persistência. A medida é a raiz quadrada da variância de erro da equação, sendo que valores altos (baixos) de previsibilidade implicam em baixa (alta) qualidade da informação contábil. (FRANCIS; OLSSON; SCHIPPER, 2006). As medidas de previsibilidade dos resultados normalmente incidem sobre os erros de previsão de um modelo de resultados de séries temporais (FRANCIS *et al.*, 2004).

3. EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

Em geral, os estudos utilizam uma ou várias medidas da QIC para comparar e identificar os incentivos que afetam o desempenho econômico-financeiro, a variação em contas específicas, os estímulos do mercado, a relação entre fatores econômicos, ambiente e propriedade de resultados. A análise se a convergência para as normas internacionais afeta a QIC também é muito pesquisada, além da influência da regulação, do nível de governança, grau de competição e internacionalização.

Comparando estudos empíricos, diversos utilizam medidas da QIC para relacionar com determinantes dessa qualidade. Francis *et al.* (2004) relaciona o custo do capital próprio a 07 medidas da QIC; Wang (2006) analisa se a participação em empresas familiares afeta a QIC; Martins (2007) verifica a relação entre a QIC e o grau de dependência do sistema financeiro bancário; Paulo e Martins (2007) fazem uma comparação entre medidas da QIC em empresas do mercado latino americano e EUA; Gaio (2010) relaciona características da firma, setor e países com medidas da QIC; Almeida (2010) relaciona grau de competição e QIC; Almeida *et al.* (2012) verificam a relação entre fenômenos contábeis e a QIC; Mazzioni e Klann (2016) analisam a influência do grau de internacionalização, regulação e incentivos na QIC. Já Gabriel e Silveira (2011) constroem um índice para mensurar a QIC.

Relativamente a convergência das normas internacionais de contabilidade, os estudos de Yoon (2007), Rodrigues (2012), Black e Nakao (2017) analisam a relação entre QIC e a adoção das IFRS; e Marques *et al.* (2017) verificam o efeito da SOX, IFRS e nível de governança na QIC. Tratando de medidas específicas da QIC, Dechow e Dichev (2002) relacionam um modelo de qualidade dos *accruals* com a persistência dos resultados; Francis *et al.* (2005) verificam a relação entre a qualidade dos *accruals* e os custos da dívida e capital próprio. Lev (1983) e Lipe (1990) tratam das medidas de persistência dos resultados e previsibilidade, e Coelho e Lima (2007) de conservadorismo.

Estudos que tratam especificamente do tema gerenciamento de resultados são os de Leuz *et al.* (2003) que verificam se a discricionariedade dos gestores é usada para mascarar o desempenho econômico-financeiro; Martinez (2008) verifica se empresas cotadas brasileiras utilizam o GR como resposta a estímulos do mercado; Healy *et al.* (2014) analisam se diferenças no produto, capital e concorrência afetam o GR. Estudos que utilizam a abordagem dos *accruals* específicos para o GR são os de Rodrigues (2008) no mercado de seguradoras brasileiras; Mattos e Macedo (2014) no mercado de saúde suplementar; Mello *et al.* (2017) no mercado previdenciário. Relativamente a abordagem baseada na distribuição de resultados após manipulação (testes baseados em descontinuidades na distribuição de resultados), Cardoso (2005) utiliza essa abordagem no mercado de saúde suplementar.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho teve o objetivo de apresentar a teoria sobre a qualidade da informação contábil e os atributos baseados em dados contábeis. A QIC é uma ferramenta analítica relacionada a natureza de resultados reportados, servindo para identificar que firmas do mesmo setor com resultados semelhantes podem não ser similares em termos de desempenho, já que resultados idênticos podem possuir diferentes graus de qualidade.

O tema passa a ter destaque na literatura nos anos 2000, quando foi dada maior atenção ao assunto com o surgimento de escândalos financeiros relativos a manipulação de resultados em grandes empresas, e também com a definição de características qualitativas fundamentais pelas normas internacionais de contabilidade. Mesmo com a exigência de características qualitativas, a informação financeira ainda pode ser manipulada, pelo fato de existir flexibilidade na reflexão de um determinado evento, ou ao basear-se em estimativas

subjetivas, por exemplo considerando o juízo de valor, tornando o estudo da qualidade da informação muito relevante.

De acordo com a literatura revisada, os atributos baseados em dados contábeis levam o caixa ou o resultado como constructos e são medidos apenas com informações contábeis, sendo eles: qualidade dos *accruals*, persistência, previsibilidade e alisamento de resultados. Os estudos empíricos revisados normalmente utilizam uma ou várias medidas da QIC para comparar e identificar os incentivos e determinantes que afetam o desempenho econômico-financeiro, as características da firma, a variação em contas específicas, os estímulos do mercado, a relação entre fatores econômicos, o ambiente e propriedade de resultados, a análise se a convergência para as normas internacionais afeta a QIC, além da influência da regulação, do nível de governança, grau de competição e internacionalização na QIC.

REFERÊNCIAS

- Almeida, J. E. F. de. (2010). *Qualidade da Informação Contábil em Ambientes Competitivos* (Tese de Doutorado em Ciências Contábeis). Universidade de São Paulo, São Paulo. Recuperado de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-29112010-182706/pt-br.php>
- Almeida, J. E. F. de, Sarlo Neto, A., Bastianello, R. F., & Moneque, E. Z. (2012). Alguns aspectos das práticas de suavização de resultados no conservadorismo das companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(58), 65–75.
- Ball, R., & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of accounting research*, 159–178.
- Baptista, E. M. B. (2009). Teoria em Gerenciamento de Resultados. *XXXIII Encontro da ANPAD*, (São Paulo-SP).
- BEAVER, W. H. (2002). Perspectives on recent capital market research. *The Accounting Review*, 77(2), 453–474.
- BEAVER, W. H., & ENGEL, E. E. (1996). Discretionary behavior with respect to allowances for loan losses and the behavior of security prices. *Journal of Accounting & Economics*, 22, 177–206.
- Beaver, W. H., McNichols, M. F., & Nelson, K. K. (2003). Management of the loss reserve accrual and the distribution of earnings in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics*, 35(3), 347–376.
- Black, R., & Nakao, S. H. (2017). Heterogeneidade na qualidade do lucro contábil entre diferentes classes de empresas com a adoção de IFRS: evidências do Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28(73), 113–131.
- CARDOSO, R. L. (2005). *Regulação econômica e escolha de práticas contábeis: evidencia no mercado de saúde complementar*. Tese (Doutorado), Sao Paulo: FEA-USP.
- COELHO, A. C., & LIMA, I. S. (2007). Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 18(45), 38–49.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of accounting and economics*, 50(2), 344–401.
- DECHOW, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of Accounting & Economics*, 18, 3–42.
- DECHOW, P. M., & DICHEV, I. D. (2002). The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors, 77(Supplement), 35–59.
- DECHOW, P. M., & SCHRAND, C. M. (2004). *Earnings Quality*. EUA: Research Foundation of CFA Institute.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 70(2), 193–225.

EDWARDS, E. O., & BELL, P. W. (1973). *The theory and measurement of business income* (7^o ed). Berkeley and Los Angeles, California: University of California Press.

Ewert, R., & Wagenhofer, A. (2011). Earnings management, conservatism, and earnings quality. *Foundations and Trends® in Accounting*, 6(2), 65–186.

Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M., & Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The accounting review*, 79(4), 967–1010.

Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2005). The market pricing of accruals quality. *Journal of accounting and economics*, 39(2), 295–327.

Francis, J., Olsson, P., & Schipper, K. (2006). Earnings Quality. *Foundations and Trends® in Accounting*, 1(4), 259–340. <https://doi.org/10.1561/1400000004>

GABRIEL, F., & SILVEIRA, A. D. M. da. (2011). Qualidade da informação contábil e análise de sua relação com a estrutura de governança corporativa das firmas no Brasil. *Anais Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, 11(USP). Recuperado de <http://www.congressousp.fipecafi.org/anais/artigos112011/238.pdf>

GAIO, C. (2010). The Relative Importance of Firm and Country Characteristics for Earnings Quality around the World. *European Accounting Review*, 19(4), 693–738.

Gaver, J. J., & Paterson, J. S. (2004). Do insurers manipulate loss reserves to mask solvency problems? *Journal of Accounting and Economics*, 37(3), 393–416.

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., Serafeim, G., Srinivasan, S., & Yu, G. (2014). Market competition, earnings management, and persistence in accounting profitability around the world. *Review of Accounting Studies*, 19(4), 1281–1308.

IBCG, I. B. de G. C. (2009). *Governança Corporativa em Tempos de Crise* (1^o ed). São Paulo: Saint Paul Editora Ltda.

Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193–228.

Kang, S.-H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of accounting Research*, 33(2), 353–367.

Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of financial economics*, 69(3), 505–527.

Lev, B. (1983). Some economic determinants of time-series properties of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 31–48.

Lev, B. (1989). On the usefulness of earnings and earnings research: Lessons and directions from two decades of empirical research. *Journal of accounting research*, 27(Supplement), 153–192.

Lipe, R. (1990). The relation between stock returns and accounting earnings given alternative information. *The Accounting Review*, 65(1), 49–71.

Marques, V. A., Amaral, H. F., & Souza, A. A. de. (2017). O Efeito da SOX, do IFRS e do nível de Governança sobre a Qualidade da Informação Contábil: uma proposta de um índice agregado. *XI Congresso ANPCONT*, 19 p.

MARTINEZ, A. L. (2008). Detectando earnings management no Brasil: estimando os accruals discricionários. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(46), 7–17.

MARTINS, O. R. S. (2007). *O endividamento bancário e a qualidade da informação financeira: um estudo para o caso português*. Universidade do Porto, Faculdade de Economia.

MATTOS, B. M., & MACEDO, M. Á. D. S. (2014). Análise da influência da regulação econômica e

São Paulo, 25 a 27 de julho de 2018.

tributária no gerenciamento das provisões técnicas constituídas por operadoras de planos de saúde. *XIV Congresso USP Controladoria e Contabilidade*, (21 a 23 de Julho).

Mazzioni, S., & Klann, R. C. (2016). Determinantes da qualidade da informação contábil no contexto internacional. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(29), 03–32.

McNichols, M. F. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19, 313–345.

McNichols, M. F. (2002). Discussion of the quality of accruals and earnings: the role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77(Suplement), 61–69.

Mello, L. B., Constantino, F. de F. da S., & Rodrigues, A. (2017). Provável, Possível ou Remota? Um estudo sobre gerenciamento de informações contábeis utilizando as provisões contingenciais em entidades de previdência. *XVII USP International Conference in Accounting*, 13.

PAULO, E., & MARTINS, E. (2007). Análise da qualidade das informações contábeis nas companhias abertas. *XXXI Encontro da ANPAD - EnANPAD*, 1–16.

Petroni, K. R. (1992). Optimistic reporting in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics*, 15(4), 485–508.

Rodrigues, A. (2008). *Gerenciamento da Informação Contábil e Regulação: evidências do mercado brasileiro de seguros* (Tese de Doutorado em Ciências Contábeis). Universidade de São Paulo, São Paulo.

Rodrigues, J. M. (2012). *Convergência Contábil Internacional: uma análise da qualidade da informação contábil em razão da adoção dos padrões internacionais de contabilidade editados pelo IASB* (Tese de Doutorado em Ciências Contábeis). UnB/UFPB/UFRN, Brasília. Recuperado de http://www.repositorio.unb.br/bitstream/10482/12596/3/2012_JomarMirandaRodrigues.pdf

Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91–102.

SCHIPPER, K., & VINCENT, L. (2003). Earnings quality. *Accounting Horizons*, (Suplement), 91–110.

Tavares, H. L. M. (2016). *O endividamento e a qualidade da informação financeira* (Dissertação). Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Lisboa, Portugal.

WANG, D. (2006). Founding Family Ownership and Earnings Quality. *Journal of Accounting Research*, 44(3), 619–656.

Yoon, S. (2007). *Accounting quality and international accounting convergence* (Tese de Doutorado em Filosofia - Major Field: Business Administration – Accounting). Oklahoma State University, USA.