

# UTILIZAÇÃO DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS PARA A REDUÇÃO DE CUSTOS POLÍTICOS: UMA ANÁLISE A PARTIR DA DVA

## USING THE EARNINGS MANAGEMENT TO REDUCTION OF POLITICAL COSTS: AN ANALYSIS FROM DVA

## USO DE GESTIÓN DE RESULTADOS PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS POLÍTICOS: UN ANÁLISIS DESDE LA DVA

---

### Lara Fabiana Dallabona

Doutoranda em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB); Professora efetiva da Universidade do Estado de Santa Catarina  
lara\_mestrado@hotmail.com

### José Augusto Sousa Martins

Mestre em Ciências Contábeis pela FURB  
martins\_cont@hotmail.com

### Roberto Carlos Klann

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela FURB; Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da FURB  
rklann@furb.br

### Contextus

ISSNe 2178-9258

Organização: Comitê Científico Interinstitucional

Editor Científico: Marcelle Colares Oliveira

Avaliação : Double Blind Review pelo SEER/OJS

Revisão: Gramatical, normativa e de formatação

Recebido em 23/05/2013

Aceito em 22/04/2014

2ª versão aceita em 19/05/2014

3ª versão aceita em 13/06/2014

### RESUMO

O estudo objetiva identificar a relação entre a distribuição de valor adicionado ao governo e o tamanho das empresas com práticas de gerenciamento de resultados. Realizou-se pesquisa descritiva, documental e quantitativa, com aplicação de regressão linear múltipla em uma amostra de 135 empresas. Os resultados demonstram que a maior parcela de valor distribuído foi para o governo, por meio de impostos, taxas e contribuições, sugerindo, portanto, que as empresas analisadas incorrem em custos políticos decorrentes de altas tributações em suas atividades operacionais. Constatou-se que o gerenciamento de resultados está relacionado negativamente com os custos políticos e positivamente com o tamanho das empresas, embora não apresente significância estatística. Conclui-se, assim, que a prática do gerenciamento de resultados não pode ser explicada pela distribuição de valor ao governo e pelo tamanho das empresas.

**Palavras-chave:** Gerenciamento de resultados. Custos políticos. Demonstração do valor adicionado. Teoria Positiva. Regressão.

### ABSTRACT

The study aims to identify the relationship among the distribution of added value to the government and the size of firms with earnings management practices. We conducted descriptive, documental and quantitative research, with application of multiple linear regression on a sample of 135 companies. The results show that the largest portion of the amount distributed was for the government through taxes and contributions, thus suggesting that the analyzed companies incur political costs due to high taxes in their operations. It was found that earnings management is negatively related to political costs and positively related to the size of companies, although not with statistical significance. We conclude, therefore, that the practice of earnings management cannot be explained by the distribution of value to government and company size.

**Key-words:** Earnings management. Political costs. Statement of value added. Positive Theory. Regression.

## RESUMEN

El estudio tiene como objetivo identificar la relación entre la distribución del valor agregado al gobierno y el tamaño de las empresas con prácticas de administración de las ganancias. Se realizó un estudio descriptivo, de documentos y la investigación cuantitativa, con aplicación de regresión lineal múltiple en una muestra de 135 empresas. Los resultados muestran que la mayor parte del valor se distribuyó al gobierno por medio de los impuestos y contribuciones, lo que sugiere, por tanto, que las empresas analizan los costos políticos de incurrir en altos impuestos en sus operaciones. Se encontró que la administración de las ganancias se relaciona negativamente con los costos políticos y positivamente con el tamaño de las empresas, aunque no presenta significación estadística. Por lo tanto, se concluye que la práctica de la administración de las ganancias no puede ser explicada por la distribución de valor para el gobierno y el tamaño de las empresas.

**Palabras clave:** Gestión de Ganancias. Los costos políticos. Declaración del valor agregado. Teoría positiva. Regresión.

## 1 INTRODUÇÃO

O Brasil vem passando por constantes transformações na área contábil, visto a aprovação da Lei nº 11.638 de 28 de dezembro de 2007 e a obrigatoriedade, por parte das companhias abertas, em elaborar e publicar as demonstrações contábeis de acordo com as normas internacionais de contabilidade, em busca da convergência contábil. Entre as diversas alterações, pode-se destacar a obrigatoriedade na elaboração e divulgação da Demonstração do Valor Adicionado (DVA), que deixa de ser uma vertente do balanço social e passa a compor o rol das demonstrações financeiras obrigatórias publicadas pelas empresas de capital aberto.

Adicionar valor ao produto é o objetivo que norteia as atividades e as ações das empresas, considerando que “[...] a forma de apurar contabilmente a geração de riqueza numa empresa é calcular quanto de valor foi acrescentado aos seus produtos

nas suas relações comerciais, ou seja, calcular o valor adicionado” (OLIVEIRA; SOUSA, 2007, p. 1). Para Almeida et al. (2009), a DVA constitui-se em uma importante ferramenta de gerenciamento, planejamento e controle social, pelo fato de que sua apresentação revela dados significativos quanto às atividades e aos impactos sobre o papel social desempenhado pelas organizações.

A DVA busca, portanto, proporcionar aos diversos usuários internos e externos das demonstrações contábeis todas as informações relacionadas à riqueza criada pela organização em determinado período, bem como à forma como essa riqueza foi distribuída: para pessoal e encargos, impostos, taxas e contribuições, juros e aluguéis, juros sobre o capital próprio e os dividendos, além dos lucros retidos/prejuízos do exercício (CPC 09, 2008). Assim, A DVA tem como principal função tornar evidente e demonstrar os componentes que geram

valor adicionado e a respectiva contribuição que está proporcionando para a sociedade (SZYMCZAK; LEÃO, 2009).

Por meio das informações evidenciadas pela DVA, é possível realizar análises de investimentos, concessões de empréstimos, avaliações de subsídios ou definições na instalação de projetos que possam ter grande repercussão social, bem como outras análises econômico-financeiras (VIEIRA; SANTOS, 2007). Os dados trazidos pela DVA mostram a relevância dessa ferramenta como instrumento que auxilia no cálculo do Produto Interno Bruto (PIB), bem como indicador social que facilita as decisões de investimentos por parte do governo, auxiliando na resolução de conflitos (SZYMCZAK; LEÃO, 2009).

Considerando os esforços por parte dos organismos de normatização contábil, tanto nacional quanto internacional, visando formar um conjunto de normas que permitam a comparação e a evidenciação apropriada da posição patrimonial, econômica e financeira das organizações, a contabilidade não pode ser vista como exata, permitindo, por parte dos elaboradores das demonstrações contábeis, certo grau de discricionariedade. Assim, podem ocorrer manipulações de forma discricionária pelos gestores das informações (MENDES; RODRIGUES, 2007) em todos os demonstrativos

elaborados e apresentados aos usuários, como, por exemplo, a DVA.

O gerenciamento de resultados (GR) é caracterizado pelas alterações propositais aplicadas de forma intencional pela gestão da organização, no momento da elaboração das demonstrações contábeis, com o objetivo de atingir um benefício particular (SCHIPPER, 1989; HEALY; WAHLEN, 1999; MARTINEZ, 2001; GOULART, 2007). Uma questão possivelmente relacionada às práticas de gerenciamento de resultados por parte dos elaboradores das demonstrações contábeis refere-se à existência de custos políticos em determinadas organizações, decorrentes de aspectos contratuais e *lobbies*, provenientes da regulação do Estado para as atividades desenvolvidas pela firma, associando as escolhas contábeis à visibilidade política da organização (WATTS; ZIMMERMAN, 1978).

Tal hipótese de custos políticos está diretamente vinculada à teoria positiva da contabilidade, inserida em meados dos anos 70 por Watts e Zimmerman (1978), buscando explicar um fenômeno contábil, como, por exemplo, os procedimentos contábeis a serem adotados pelas empresas. Nesse sentido, a teoria positiva tem como objetivo fornecer subsídios que buscam explicar as razões e os motivos das práticas que estão sendo observadas e prever determinados fenômenos para

antecipar fenômenos contábeis ainda não observados.

Conforme Watts e Zimmerman (1978), as organizações que apresentam ser mais lucrativas e provindas de setores sensíveis às pressões políticas teriam motivações adicionais para escolher entre uma e outra metodologia de evidenciação financeira, que buscasse reduzir sua exposição pública.

A literatura contábil relata evidências da relação entre o gerenciamento de resultados contábeis e os custos políticos incorridos pelas organizações, como, por exemplo, os estudos de Key (1997); Richardson (2000); Martinez (2001); Iudícibus e Lopes (2004); Coelho e Lopes (2007). Além da relação entre o gerenciamento de resultados e os custos políticos, há também outras *proxies* sendo utilizadas por pesquisadores para identificar a influência dos custos políticos.

Podem-se citar como exemplos de *proxies* o tamanho da firma e a incidência de impostos (tributação). Para o tamanho da firma, considera-se que grandes empresas são mais sensíveis politicamente do que pequenas empresas, influenciando, portanto, no aumento do gerenciamento de resultados. A incidência de impostos também influencia os custos políticos e, conseqüentemente, as escolhas contábeis, por meio do gerenciamento de resultados

(WATTS; ZIMMERMAN, 1986; IUDÍCIBUS; LOPES, 2004).

Assim, torna-se relevante identificar a existência de práticas de gerenciamento de resultados por companhias brasileiras relacionadas aos custos políticos, com base no valor distribuído ao governo por meio de impostos, taxas e contribuições, obtidos a partir da DVA. Diante dessa contextualização, enuncia-se a pergunta que norteia o desenvolvimento do estudo: *Qual a relação entre a distribuição de valor adicionado ao governo e o tamanho das empresas com práticas de gerenciamento de resultados?* O estudo objetiva, pois, identificar a relação entre a distribuição de valor adicionado ao governo e o tamanho das empresas com práticas de gerenciamento de resultados.

O estudo se justifica pela importância de se avaliar a influência da distribuição de valor adicionado ao governo, com dados obtidos por meio da DVA, em relação às práticas de gerenciamento de resultados contábeis, buscando identificar a influência de custos políticos nessa relação, fato que não foi identificado na literatura nacional. Caso se verifique essa influência, pode-se supor que a DVA seja uma fonte de informação relevante quanto à existência de custos políticos por parte da organização e que

pode ser utilizada como fonte para pesquisas que tratam do tema.

Os resultados também podem auxiliar na comparação dos aspectos conceituais relativos aos custos políticos, ao gerenciamento de resultados e à demonstração do valor adicionado identificados na literatura, com os dados empíricos deste estudo, haja vista que o processo de convergência às normas internacionais, aliado ao contexto brasileiro, pode influenciar o gerenciamento de resultado das empresas, considerando o período analisado antes e após a adoção das normas internacionais.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção apresenta os principais conceitos que envolvem a teoria positiva da contabilidade e dos custos políticos. Demonstra também conceitos inerentes ao gerenciamento de resultados e aos métodos utilizados pelas organizações perante as manipulações contábeis.

### 2.1 Teoria positiva da contabilidade *versus* custos políticos

A teoria positiva da contabilidade teve como precursores Watts e Zimmerman em meados dos anos 70, quando publicaram o primeiro trabalho em contraste com a teoria normativa. A teoria positiva tem como objetivo explicar e

predizer um fenômeno contábil. Contrapondo a teoria positiva à teoria normativa, é correto afirmar que a primeira visualiza e entende o mundo contábil como ele realmente é, e a segunda explicita o mundo contábil como deveria ser (IUDÍCIBUS; MARTINS; CARVALHO, 2005).

A teoria positiva da contabilidade, proposta por Watts e Zimmerman (1986), é classificada em duas perspectivas: a perspectiva de eficiência, em que os envolvidos agem antes de determinado fato acontecer (*ex ante*), e a perspectiva oportunística, em que os envolvidos agem com oportunismo, buscando defender seus próprios interesses (DIAS FILHO; MACHADO, 2004).

Considerando a perspectiva oportunística, Watts e Zimmerman (1986) formularam suas hipóteses de pesquisa centradas na ótica das seguintes hipóteses: hipótese do plano de incentivos, a qual visa a existência de conflitos de interesses entre agente e principal (teoria da agência); hipótese do grau de endividamento, que se baseia no pressuposto de que quanto maior for o quociente de endividamento da organização maiores serão os incentivos para escolhas e critérios contábeis por parte dos administradores na busca de melhorar o desempenho da organização; hipótese dos custos políticos, em que as organizações mais observadas por agentes

externos tendem a escolher técnicas e procedimentos contábeis com o objetivo de transferir os lucros obtidos naquele período para períodos subsequentes, reduzindo, dessa forma, os custos políticos.

No que se refere aos custos políticos, apresentados por Watts e Zimmerman (1986), pressupõe-se que as organizações inseridas em setores mais sensíveis aos aspectos políticos, como a indústria farmacêutica, os serviços públicos, o setor florestal, a indústria de petróleo e outras, estão geralmente sujeitas a custos políticos elevados, os quais estão relacionados à divulgação de ganhos (lucros) elevados, sendo tais custos decorrentes de aspectos contratuais e, muitas vezes, de *lobbies* provindos de regulação do Estado para as atividades da organização.

Entre os fatores que impactam os custos políticos, citam-se, por exemplo: os institucionais internos e externos, como a legislação societária atual; o tamanho da empresa; a regulação do mercado por órgãos e autarquias públicas; os sindicatos; o posicionamento estratégico. Tais fatores potencializam as intervenções políticas dos órgãos reguladores, fazendo com que a interação entre os respectivos fatores venha a afetar a transparência dos relatórios contábeis, induzindo às escolhas com divulgações oportunistas (GIBBINS; RICHARDSON; WATERHOUSE, 1990).

Cahan (1992) cita que os custos políticos não são de fácil quantificação no curto prazo, mesmo se forem selecionadas apenas as organizações com propensão a ações políticas adversas. A *proxy* “tamanho da firma” é geralmente utilizada para mensurar os custos políticos (WATTS; ZIMMERMAN, 1990). Assim, empresas maiores têm maior incentivo para minimizar seus resultados contábeis, se comparadas com pequenas empresas. Apesar do tamanho poder ser utilizado como *proxy* para outros efeitos, como tipo de indústria, por exemplo, Watts e Zimmerman (1990) sustentam que a consistência dos achados quanto ao sinal da relação entre o tamanho e as escolhas contábeis indica que empresas maiores tendem a fazer escolhas contábeis que reduzam o resultado, o que é consistente com a hipótese dos custos políticos.

Nesse contexto, pressupõe-se que os órgãos públicos irão utilizar as informações contábeis e financeiras evidenciadas pelas empresas com o objetivo de determinar se elas obtiveram resultados excessivos durante um determinado período. Com isso, infere-se que a magnitude dos custos políticos está diretamente relacionada ao tamanho da empresa (WATTS; ZIMMERMAN, 1990).

Yip, Van Staden e Cahan (2011) destacam que a divulgação voluntária por parte das empresas está associada ao ganho

decorrente dessa divulgação, no entanto tal procedimento implica custos políticos, considerando que empresas com maior nível de divulgação são alvos atraentes para transferências de impostos e para a regulamentação por parte dos governos. Em essência, as empresas podem acreditar que, projetando uma imagem de preocupação e consciência ambiental, reduzem a probabilidade de ter ações governamentais negativas, diminuindo, conseqüentemente, a necessidade de gerenciamento de resultados (PATTEN; TROMPETER, 2003).

Assim, Watts e Zimmerman (1978) apresentaram uma teoria contábil relevante que explica fenômenos contábeis, entre os quais estão os procedimentos contábeis adotados pelas organizações para a elaboração e a apresentação de suas demonstrações contábeis. Buscando contribuir com a teoria positiva da contabilidade no que se refere às escolhas contábeis, é importante destacar que os gerentes e/ou gestores têm mais opções de incentivos para direcionar as escolhas de procedimentos contábeis, resultando, por exemplo, em uma divulgação de lucros inferiores aos que realmente ocorreram (WATTS; ZIMMERMAN, 1978).

Desse modo, pode-se relacionar o gerenciamento de resultados aos custos políticos envolvidos nessas escolhas contábeis, visto que outros estudos já

utilizaram uma variedade de medidas como *proxies* para custos políticos como lucro, retorno, risco, intensidade de capital, tributação, quantidade de funcionários, número de *shareholders*, entre outros (MILNE, 2002). Considerando que há vários estudos retratando a relação dos custos políticos com o gerenciamento de resultados, é pertinente fazer uma breve descrição dos conceitos que envolvem o gerenciamento de resultados contábeis e da relação entre gerenciamento e custos políticos.

## 2.2 Gerenciamento de resultados

O Pronunciamento Conceitual Básico do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), conhecido como CPC 00, destaca que as demonstrações contábeis são elaboradas para expressar a posição patrimonial e financeira da entidade, além de seu desempenho em um determinado período, informações essas úteis para os usuários avaliarem e tomar decisões.

Dessa forma, ao elaborar as demonstrações contábeis, deve-se tomar como base os princípios geralmente aceitos, os quais dispõem de conceitos e técnicas fundamentais para expressar, de forma fidedigna, o patrimônio e os resultados das entidades. Na prática contábil, verifica-se que o uso da flexibilidade dos princípios, ou seja, a

liberdade de usar a discricionariedade desses princípios na elaboração das demonstrações caracteriza-se por gerenciamento de resultados. Martinez (2001, p. 12) cita que o gerenciamento de resultados é caracterizado como uma “[...] alteração proposital dos resultados contábeis (intencional), visando alcançar, atender uma motivação particular”.

De acordo com Healy e Wahlen (1999), entende-se que o gerenciamento de resultados ocorre no momento em que os administradores utilizam julgamentos diante de informações financeiras e de atividades operacionais, objetivando alterar as informações financeiras ou até mesmo iludir os investidores sobre o real desempenho econômico e financeiro da organização, influenciando os resultados contratuais que dependam dos resultados e dos números contábeis.

Para Schipper (1989, p. 92), o gerenciamento de resultados “[...] representa uma intervenção proposital no processo de elaboração das demonstrações financeiras externas, com o objetivo de obter algum benefício particular, sendo contrário ao processo neutro de reportar os resultados contábeis”. Assim, o gerenciamento de resultados pode ser caracterizado por ajustes legais, objetivando o direcionamento de informações a serem divulgadas, atendendo a interesses dos administradores

e podendo aumentar ou diminuir o resultado (DECOURT, 2007).

Há, por outro lado, autores que defendem que a prática de gerenciamento de resultados caracteriza fraude contábil, considerando que a fraude surge por ações intencionais que visam iludir as pessoas envolvidas e causar perdas financeiras nos seus investimentos (BENEISH, 2001). O gerenciamento de resultados opera, portanto, dentro dos limites legais impostos pela legislação contábil. Porém, “[...] 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” (MARTINEZ, 2001, p. 13).

O uso de critérios alternativos pelos administradores, além de prejudicar outras partes interessadas, pode comprometer a informação contábil e a continuidade da entidade. Hong e Andersen (2011) classificam o gerenciamento de resultados como uma ação de natureza oportunística, que distorce o valor econômico intrínseco da empresa e pode ser prejudicial para o desempenho futuro. Yip, Van Staden e Cahan (2011), ao descreverem o gerenciamento de resultados, afirmam que grandes empresas são mais propensas ao



uso de escolhas contábeis que minimizem os lucros declarados ou fazem divulgações com a finalidade de reduzir os custos políticos.

Estudos desenvolvidos já identificaram relação entre o gerenciamento de resultados e os custos políticos (KEY, 1997; RICHARDSON, 2000; MARTINEZ, 2001; IUDÍCIBUS; LOPES, 2004; COELHO; LOPES, 2007). Key (1997) retrata que, na medida em que uma empresa se sujeita à transferência potencial de riqueza, a gestão incorre em adoção de procedimentos contábeis que buscam reduzir tal transferência. Dessa maneira, gerenciando os resultados contábeis, as empresas se preocupam com os custos políticos decorrentes, considerando que o comparativo dos lucros auferidos pode apresentar manobras contábeis, buscando, por exemplo, reduzir o pagamento de impostos ou, até mesmo, aumentar a participação dos gestores nos resultados obtidos pela organização em determinado período de tempo.

Para Martinez (2001), os dados identificados na literatura contábil, os quais retratam os aspectos sobre gerenciamento de resultados, exploram basicamente os efeitos da regulamentação sobre as empresas e os aspectos que estão necessariamente vinculados aos custos políticos, uma vez que a literatura comprova que as empresas buscam

gerenciar os resultados contábeis quando se deparam com lucros excessivos.

A relação entre o gerenciamento de resultados e os custos políticos também é destacada por Iudícibus e Lopes (2004), quando citam que a hipótese dos custos políticos está diretamente vinculada à indução de um comportamento político quando da escolha dos procedimentos contábeis praticados por algumas empresas. Isso significa que as empresas escolhem procedimentos contábeis buscando transferir para o futuro possíveis lucros contábeis, com o objetivo de reduzir os custos políticos. Essa característica também é destacada por Coelho e Lopes (2007), quando mencionam que, dessa forma, as organizações buscam maximizar o valor da empresa ou minimizar seus próprios interesses.

Para Richardson (2000), além de o gerenciamento de resultados influenciar os custos políticos, há de se considerar que o tamanho da empresa também pode apresentar uma relação positiva com o gerenciamento de resultados, pois considera-se que as grandes empresas terão um incentivo maior em reduzir os custos políticos, o que, por sua vez, resultaria em incentivos para o gerenciamento de resultados. Assim, este estudo procura relacionar as práticas de gerenciamento de resultados com o tamanho da empresa e o valor distribuído ao governo, considerando

os dados obtidos por meio da Demonstração do Valor Adicionado, contextualizada na sequência.

### **2.3 Demonstração do valor adicionado (DVA)**

A DVA tem como finalidade principal o registro, de forma detalhada, da geração de riqueza produzida pela entidade, por meio de suas operações, e a distribuição dessa riqueza aos diversos componentes econômicos (CPC 09, 2008). Para Szymczak e Leão (2009), o uso da DVA tem origem na Europa, sendo Inglaterra, França e Alemanha os países precursores da aplicação dessa demonstração. Ainda segundo esses autores, a DVA tem como função básica evidenciar de forma clara todos os componentes geradores de valor adicionado e a contribuição social da empresa.

No Brasil, o processo de convergência aos padrões internacionais de contabilidade provocou alterações nas normas contábeis brasileiras, com o fim de dar maior transparência às informações patrimoniais divulgadas pelas entidades. Nesse cenário, a Lei nº 11.638/07 é considerada como um marco regulatório desse processo de alterações, das quais se destaca a obrigatoriedade da DVA para as companhias abertas. A DVA tem se destacado entre as demonstrações

contábeis por expressar a geração de riqueza criada pela entidade e seus possíveis efeitos sobre a sociedade em que atua, criando uma possibilidade de análise comparativa de períodos e setores, além de demonstrar a destinação dessa riqueza com remuneração de empregados, geração de tributos aos governos, federal, estadual e municipal, e remuneração do capital próprio e de terceiros (BISPO et al., 2007).

Para Szymczak e Leão (2009), a DVA fornece informações com características econômicas (macroeconomia e microeconomia) e contábeis. Em relação às informações econômicas, sob o aspecto macroeconômico, traz dados relacionados à produção nacional. Já no aspecto microeconômico, trabalha com a riqueza agregada aos insumos da produção, acrescidos das despesas de depreciação. As informações contábeis vinculam-se à apuração da riqueza e ao produto das vendas, subtraídos os insumos consumidos na produção, além das despesas de depreciação.

Almeida et al. (2009) destacam que, apesar da DVA ser um instrumento de medição da responsabilidade social, serve também como uma ferramenta de planejamento e de gerenciamento, revelando dados relativos às atividades e ao desempenho das empresas. Assim, a DVA é um relatório contábil que busca

evidenciar quanto de riqueza foi gerado e distribuído por uma empresa, ou seja, demonstrar quanto a corporação agregou de valores aos fatores produtivos e a forma de destruição desses valores de riqueza (RIBEIRO, 2008).

Vieira e Santos (2007) salientam que por meio das informações divulgadas na DVA é possível realizar análise de investimentos, bem como verificar possíveis concessões de empréstimos, avaliação de subsídios ou algumas definições na instalação de projetos que possam ter grande repercussão social, além de outros aspectos referentes a futuros investimentos. A DVA é dividida em dois grandes grupos. O primeiro grupo divulga, de forma detalhada, a criação de riqueza pela empresa, e o segundo evidencia, minuciosamente, como toda a riqueza conquistada pela empresa foi distribuída aos agentes colaboradores: pessoal, impostos, taxas e contribuições (governo), remuneração de capitais de terceiros e remuneração de capitais próprios (CPC 09).

Nesse contexto, entende-se a importância da utilização da DVA, considerando o conjunto de informações contempladas, destacando-se a geração de riqueza e a sua distribuição aos agentes colaboradores, já citados. De acordo com Kroetz e Cosenza (2004), os empregados utilizam-se das informações da DVA como

base para futuras negociações e comparações salariais. Já o governo avalia os setores que mais contribuem para a formação das receitas tributárias, identificando o crescimento de determinada região. Para os credores, as informações são relevantes para conhecer a saúde econômica da organização, enquanto para os acionistas elas demonstram a formação do capital próprio.

Assim, considera-se relevante a análise das informações veiculadas nesse demonstrativo contábil. As empresas que não gerenciam as informações evidenciadas aos interessados, divulgando informações aquém das obrigatórias, podem enfrentar uma maior necessidade de responder às ameaças regulatórias com o gerenciamento de resultados (PATTEN; TROMPETER, 2003).

### 3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Considerando o objetivo proposto, a pesquisa caracteriza-se como documental, por utilizar-se de demonstrações contábeis publicadas no *website* da BM&FBovespa, tais como a DVA, o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado.

O estudo caracteriza-se como quantitativo e emprega a estatística descritiva e a regressão linear múltipla, com objetivo de identificar a relação entre a distribuição de valor adicionado ao

governo e o tamanho das empresas com práticas de gerenciamento de resultados.

### 3.1 População e amostra

Definiu-se como população da pesquisa o conjunto das empresas listadas nos diferentes níveis de governança

corporativa (Bovespa Mais, Nível 1 e 2 de Governança Corporativa e Novo Mercado), disponíveis no *website* da BM&FBovespa. Os dados, mostrados na Tabela 1, foram obtidos no decorrer do mês de junho de 2012.

**Tabela 1** – População e amostra do estudo

Níveis Diferenciados de Governança Corporativa	População	Empresas Excluídas	Amostra
Bovespa Mais	2	1	1
Nível 1 de Governança Corporativa	35	12	23
Nível 2 de Governança Corporativa	20	7	13
Novo Mercado	127	29	98
<b>Total</b>	<b>184</b>	<b>49</b>	<b>135</b>

Fonte: dados da pesquisa.

Conforme se observa na Tabela 1, a população totaliza 184 (cento e oitenta e quatro) organizações. Para selecionar a amostra, inicialmente foram excluídas 34 (trinta e quatro) dessas entidades pertencentes ao ramo financeiro e de seguros, por considerar que a estrutura da DVA para essas empresas é diferenciada das demais, o que poderia distorcer os resultados da pesquisa.

Após essa exclusão inicial, restaram 150 organizações pertencentes aos níveis diferenciados de governança corporativa, das quais foram coletadas as DVAs e os dados financeiros da base de dados Economática<sup>®</sup>. A intenção foi verificar a

disponibilidade de todas as informações necessárias para a análise quantitativa, principalmente quanto às variáveis relevantes para o cálculo do gerenciamento de resultados, descrito na seção que trata dos procedimentos de coleta e análise dos dados.

Assim, foram excluídas mais 15 empresas por falta de elementos (informações da DVA e dados financeiros). Diante da categorização inicial, a amostra totaliza 135 empresas pertencentes aos níveis diferenciados, que atendiam as condições para os cálculos do gerenciamento de resultados e da distribuição de valor adicionado.

### 3.2 Procedimentos de coleta e análise dos dados

Utilizou-se a DVA, obtida na *website* da BM&FBovespa, para extrair o valor adicionado distribuído pelas empresas aos funcionários, ao governo, à remuneração de capitais de terceiros e de capitais próprios, e as variáveis para o cálculo do gerenciamento de resultados foram tiradas da base de dados Economática<sup>®</sup>. Definiu-se o exercício findo de 2010 e 2011 para a coleta e análise dos dados, por considerar que no

ano de 2010 as empresas foram obrigadas a apresentar suas demonstrações contábeis de acordo com as normas internacionais de contabilidade, objetivando a harmonização dessas demonstrações.

De posse dos dados financeiros, calculou-se o gerenciamento de resultados por meio do modelo KS, desenvolvido por Kang e Sivaramakrishnan em 1995. Tal modelo foi utilizado e recomendado por Martinez (2001), já que ele revisa os eventuais problemas de modelos apresentados anteriormente. As equações a seguir descrevem o modelo KS:

$$AT = \phi_0 + \phi_1[\delta_1 Rec_{it}] + \phi_2[\delta_2 Desp_{it}] + \phi_3[\delta_3 At. Imob_{it}] + \varepsilon_{it} \quad (I)$$

$$AD = AT_{it} - \{\phi_0 + \phi_1[\delta_1 Rec_{it}] + \phi_2[\delta_2 Desp_{it}] + \phi_3[\delta_3 At. Imob_{it}]\} \quad (II)$$

$$\delta_1 = \frac{C.Receb_{i,t-1}}{Rec_{i,t-1}}$$

$$\delta_2 = \frac{\Delta CGL - C.Rec_{it}}{Desp_{i,t-1}}$$

$$\delta_3 = \frac{DEPREC_{i,t-1}}{At.Imob_{i,t-1}}$$

Onde:

$$AT_{it} = \text{Acumulações Totais} = \frac{(CGL - \text{Depreciação} \& \text{Amortização})}{\text{Ativo Total}}$$

$Rec_{it}$  = Receita Líquida (excluindo tributação).

$Desp_{it}$  = Custos e Despesas Operacionais antes da Depreciação & Amortização.

$CGL$  = Capital de Giro Líquido excluindo Disponibilidades, Financiamentos de Curto Prazo e Provisões de Impostos a Pagar.

$At. Imob_{it}$  = Ativo Imobilizado.

$C. Receber_{i,t-1}$  = Contas a Receber no período t-1.

$DEPREC_{i,t-1}$  = Despesas de Depreciação no período t-1.

Considera-se que as acumulações discricionárias (AD) calculadas nesse modelo representam o gerenciamento de resultados. Utilizam-se inicialmente os dados descritos e coletados, assim como  $\delta_1$ ,  $\delta_2$  e  $\delta_3$  calculados para substituir na primeira equação, obtendo os valores de  $\phi_0$ ,  $\phi_1$ ,  $\phi_2$  e  $\phi_3$  por meio de regressão linear múltipla, calculada no *software* SPSS. Após o cálculo, faz-se a substituição dos valores obtidos na regressão (equação I) e obtêm-se as acumulações discricionárias. Por fim, é substituída a AT observada e retirada a AT calculada, conforme demonstra a equação (II), obtendo o gerenciamento de resultados.

Para o cálculo do gerenciamento de resultados utilizaram-se planilhas eletrônicas do Microsoft Excel para o controle das variáveis utilizadas na regressão. As planilhas eletrônicas também foram utilizadas para a descrição e a

tabulação dos valores obtidos por meio da DVA, identificando a respectiva distribuição do valor adicionado.

Além dos dados para o cálculo do gerenciamento de resultados e da identificação dos valores distribuídos (DVA), foram coletados os valores relativos ao tamanho da empresa, por meio do ativo total e o lucro líquido dos dois anos analisados, objetivando identificar a concentração dos custos políticos nessa relação. Optou-se pela utilização do tamanho da empresa, haja vista a afirmação de Watts e Zimmerman (1990) de que o tamanho das organizações mensura os custos políticos.

Apresenta-se o modelo estatístico desenvolvido para analisar a influência da distribuição do valor adicionado ao governo e o tamanho das empresas com o gerenciamento de resultados.

$$GR_t = \alpha_a + \beta_1 GOV + \beta_2 TAM + \varepsilon_{at}$$

**Onde:**

GR = Gerenciamento de Resultados

GOV = Distribuição de valor ao governo (impostos, taxas e contribuições)

TAM: Tamanho das Empresas

$\varepsilon_{at}$ : Termo Residual

**3.3 Limitações do estudo**

A primeira limitação do estudo decorre da escolha pelo modelo (KS)

utilizado para o cálculo do gerenciamento de resultados, visto que a literatura apresenta outros modelos para o respectivo cálculo, como, por exemplo, o modelo de

Jones (1991), Rahman, Yammesri e Pereira (2010). Uma segunda limitação compreende o período estudado, já que foram analisados dois exercícios sociais, 2010 e 2011.

Outra limitação decorre da *proxy* utilizada para custos políticos, pois a literatura apresenta, no estudo de Milne (2002), por exemplo, outras *proxies* como retorno, risco, intensidade de capital, tributação, quantidade de funcionários, número de *shareholders*, que poderiam ser objeto de análise em pesquisas futuras. Estudos envolvendo uma análise longitudinal podem contribuir para a literatura nacional, visando possíveis comparações.

#### **4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS**

Esta seção apresenta a distribuição do valor adicionado pelas empresas analisadas, destacando o percentual distribuído. Na sequência, demonstra o cálculo do gerenciamento de resultados e,

por fim, o cálculo da regressão linear múltipla entre o gerenciamento de resultados, a distribuição de valor adicionado ao governo e o tamanho da empresa.

##### **4.1 Distribuição do valor adicionado**

Esta seção objetiva demonstrar a distribuição do valor adicionado pelas empresas que compõem a amostra da pesquisa. Conforme sugere o CPC 09, a DVA está estruturada em duas partes. A primeira parte apresenta de forma detalhada a riqueza criada pela entidade, e a segunda demonstra como essa riqueza foi distribuída. Neste estudo, foi analisada especificamente a segunda parte da DVA, destacando a maneira já referida de como foram distribuídos os valores.

Descrevem-se, na Tabela 2, a estatística descritiva referente aos valores distribuídos às partes: pessoal, governo, remuneração de capitais de terceiros e remuneração de capitais próprios no decorrer dos dois anos analisados.

**Tabela 2** – Descrição da distribuição de valor adicionado em R\$

Ano	Distribuição do valor	Média	Mediana	Desvio-padrão
2010	Remuneração dos Empregados	447.269,14	186.897,00	870.521,99
	Impostos, Taxas e Contribuições	705.819,16	190.319,00	1.463.968,60
	Remuneração de Capitais de Terceiros	361.739,74	113.096,00	653.527,90
	Remuneração de Capitais Próprios	525.002,55	111.229,00	2.637.041,09
2011	Remuneração dos Empregados	541.612,18	209.790,00	1.088.814,40
	Impostos, Taxas e Contribuições	782.182,30	199.260,00	1.782.280,59
	Remuneração de Capitais de Terceiros	534.992,67	167.530,00	3.243.727,77
	Remuneração de Capitais Próprios	507.983,61	91.613,00	3.243.727,77

Fonte: dados da pesquisa.

Para a elaboração da Tabela 2, considerou-se o valor adicionado distribuído às quatro categorias descritas no CPC 09, relacionadas na Tabela 2, considerando um conjunto de 135 empresas pertencentes aos níveis diferenciados de governança corporativa da BM&FBovespa no ano de 2010 e 2011. O valor distribuído a pessoal (remuneração dos empregados) envolve os valores relativos a salários, 13<sup>o</sup> salário, honorários da administração, férias, comissões, horas extras, participação nos resultados, benefícios de assistência médica, alimentação, transporte, planos de aposentadoria e FGTS.

Dessa forma, constata-se pela Tabela 2 que o valor distribuído aos empregados equivale, em média, a R\$ 447.269,14 para o ano de 2010 e R\$ 541.612,18 para o ano de 2011. Os dados

sugerem que as empresas analisadas distribuíram maior valor adicionado aos empregados no ano de 2011, se comparado a 2010, podendo essa alteração ser justificada por eventual aumento anual de salário bem como por aumento na quantidade de funcionários admitidos no decorrer do ano de 2011.

O valor referente a impostos, taxas e contribuições está relacionado aos seguintes itens: imposto de renda, contribuição social sobre o lucro, contribuições ao INSS (que incorrem em ônus para o empregador) e outros impostos e contribuições aos quais a empresa esteja sujeita (CPC 09). Depreende-se que, para o ano de 2010, as empresas analisadas apresentaram em média, R\$ 705.819,16 de valor distribuído ao governo. Para 2011, o valor distribuído ao governo foi de R\$ 782.182,30. Pressupõe-se, dessa forma,



que no decorrer do ano de 2011 as organizações sob investigação obtiveram aumento considerável nas atividades operacionais das empresas.

Outra alteração substancial foi identificada na distribuição de valor adicionado referente à remuneração de capitais de terceiros. No decorrer do ano de 2010 o valor distribuído foi de R\$ 361.739,74, enquanto em 2011 esse valor atingiu R\$ 534.992,67. O valor dessa remuneração decorre de pagamento ou de crédito aos financiadores externos de capital, incluindo juros, aluguéis e outros custos que configurem transferência de riqueza a terceiros.

Já no que se refere à distribuição do item remuneração de capitais próprios para o ano de 2010, o valor alcançou R\$ 525.002,55 e, para 2011, a soma chegou a R\$ 507.983,61. O valor desse item envolve juros sobre o capital próprio e dividendos, lucros retiros e prejuízos do exercício. Atesta-se que os valores apresentados para o ano de 2010 e 2011 não sofreram alterações consideráveis, mas registra-se queda em 2011 em relação a 2010, diferentemente das outras distribuições observadas.

Analisando as quatro categorias de distribuição de valor adicionado apresentadas na Tabela 2, observa-se que impostos, taxas e contribuições detêm o maior valor médio de distribuição no

contexto das empresas analisadas, ficando em primeiro lugar no *ranking* de distribuição, tanto para o ano 2010 quanto para 2011. Isso sugere altos custos políticos para essas empresas que pertencem aos níveis diferenciados de governança corporativa em relação à distribuição de valor ao governo.

Tal fato foi constatado também no estudo desenvolvido por Cunha, Ribeiro e Santos (2005), os quais identificaram que entre 2000 e 2003 o governo, por meio dos impostos recolhidos pelas organizações, ocupou também o primeiro lugar na distribuição de riqueza criada. Outro estudo que comprova o maior percentual distribuído ao governo é o desenvolvido por Almeida et al. (2009), que verificou uma média de 59,39% do valor distribuído pela empresa Petrobras S/A derivada de impostos, taxas e contribuições, o que mostra a interferência de custos políticos nas atividades das organizações.

No *ranking* dos demais valores distribuídos, observa-se que para o ano de 2010 o maior valor, em média, foi para a remuneração e capitais próprios, seguido dos valores para remuneração de empregados e de capitais de terceiros. Já para 2011 os dados se invertem: o maior valor distribuído, com exceção dos impostos, foi aplicado na remuneração dos empregados e, na sequência, na

remuneração de capitais de terceiros e na de capitais próprios.

#### 4.2 Gerenciamento de resultados

Conforme demonstrado na metodologia de pesquisa, para o cálculo do gerenciamento de resultados utilizou-se o modelo KS proposto por Kang e

Sivaramakrishnan e desenvolvido em 1995. A Tabela 3 descreve os valores do gerenciamento de resultados para cada empresa que compôs a análise, considerando, para tanto, os valores do gerenciamento total, do gerenciamento negativo e do gerenciamento positivo.

**Tabela 3** – Descrição dos valores de gerenciamento de resultados das empresas analisadas

Ano	Gerenciamento de resultados	Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio-padrão
2010	Gerenciamento	0,1496	0,1305	0,0017	0,5828	0,1167
	Gerenciamento negativo	-0,1440	-0,1224	-0,4717	-0,0104	0,1109
	Gerenciamento positivo	0,1551	0,1464	0,0047	0,5828	0,1237
2011	Gerenciamento	0,1404	0,1129	0,0001	0,6399	0,1195
	Gerenciamento negativo	-0,1353	-0,0946	-0,6399	-0,0084	0,1195
	Gerenciamento positivo	0,1457	0,1386	0,0039	0,5607	0,1204

Fonte: dados da pesquisa.

Por meio da Tabela 3 é possível distinguir os resultados do gerenciamento de resultados obtidos nos dois anos de análise. Pressupõe-se que quando há valores de gerenciamento positivos, as organizações estão aumentando os resultados contábeis, do contrário, estarão reduzindo esses resultados (MARTINEZ, 2001).

Com o intuito de analisar a média do gerenciamento de resultados das empresas estudadas, utilizou-se, para o cálculo do gerenciamento total, os valores absolutos, não considerando, portanto, se a

empresa gerenciou seus resultados para aumentar ou reduzir os lucros (gerenciamento negativo e positivo). Também foi calculado o gerenciamento de resultados negativo e positivo separadamente, para comparar a média dos dados. Nota-se que a média do gerenciamento de resultados com valores absolutos das empresas em 2010 foi maior se comparada a de 2011, o que revela a diminuição que houve no volume de gerenciamento de resultados em 2011, independentemente do gerenciamento para reduzir ou aumentar os dados contábeis.

No que se refere ao gerenciamento visando aumentar os resultados contábeis, constata-se que houve uma redução de 2010 para 2011, considerando que o gerenciamento médio positivo foi de 0,1551 para 2010 e de 0,1457 para o ano de 2011. Essa constatação também pode ser observada na média do gerenciamento de resultados negativos, que objetiva reduzir os resultados contábeis. Para 2010, houve um gerenciamento negativo de -0,1440 e, para 2011, de -0,1457. As organizações buscam gerenciar os resultados quando se deparam com lucros elevados ou quando seus resultados se apresentam acima da média de setores específicos (MARTINEZ, 2001; BISPO, 2010). Nesse caso, pressupõe-se que as empresas gerenciaram seus resultados visando aumentar os lucros contábeis.

Pode-se dizer que o gerenciamento de resultados negativos manteve-se estável no período, com uma pequena redução de 0,06%, tendo em vista que no ano de 2010 as empresas que tiveram gerenciamento negativo distribuíram ao governo R\$ 61.758.163,00, enquanto no ano de 2011 distribuíram R\$ 61.722.748,00.

Por outro lado, empresas com gerenciamento de resultados positivos tiveram um aumento na distribuição de valores ao governo de 33,55%. Enquanto no ano de 2010 distribuíram R\$ 33.633.810,00 ao governo, no ano de 2011

a distribuição atingiu R\$ 44.919.186,00. Segundo Iudícibus e Lopes (2004) e Coelho e Lopes (2007), empresas com gerenciamento de resultados positivos apresentam menores custos políticos. No entanto, ao se considerar o valor adicionado distribuído ao governo como *proxy* para os custos políticos, os resultados apontam no sentido contrário. Empresas com gerenciamento de resultados positivos apresentaram um aumento no valor distribuído ao governo de 2010 para 2011.

#### **4.3 Relação entre a distribuição de valor adicionado e o tamanho das empresas com prática de gerenciamento de resultados**

Apresenta-se, nesta seção, a aplicação da regressão linear múltipla com a finalidade de analisar a influência da distribuição de valor adicionado ao governo, por meio de impostos, taxas e contribuições, e do tamanho das empresas, com a prática de gerenciamento de resultados de empresas brasileiras. Na análise da regressão linear é necessário verificar se todos os pressupostos de análise multivariada foram atendidos, como, por exemplo, a identificação da existência de autocorrelação, multicolinearidade e normalidade, conforme sugerem Hair et al. (2009) e Fávero et al. (2009).

Observou-se, por meio do teste de Durbin-Watson, que as variáveis do estudo apresentaram índices dentro dos parâmetros aceitáveis, não demonstrando, portanto, alterações expressivas na ordem de observações de 2010 e 2011. Percebeu-se, pelo teste *Variance Inflation Factor* (VIF) que há multicolinearidade aceitável conforme apontam Hair et al. (2009). Acredita-se que há normalidade para a amostra utilizada, visto o pressuposto de normalidade para amostras acima de 100

observações, conforme dita o Teorema do Limite Central (TLC) (GUJARATI, 2006). A Tabela 4 apresenta os coeficientes de correlação e de determinação do modelo para a variável dependente Gerenciamento de Resultados (GR) no período de 2010 e 2011. As variáveis independentes utilizadas foram o tamanho da empresa (TAM) e o valor distribuído ao governo (GOV) por meio de impostos, taxas e contribuições.

**Tabela 4** – Coeficientes da regressão para o gerenciamento, tamanho e valor distribuído ao governo

Ano	Variáveis Independentes	R	R <sup>2</sup>	Coeficientes não normalizados		Coeficientes normalizados	T	Sig.
				B	Sid. Error	Beta		
2010	Constante			0,005	0,018		0,261	0,794
	GOV	0,133	0,018	-2,48E-008	0,000	-0,191	-1,486	0,140
	TAM			1,44E-009	0,000	0,176	1,370	0,173
2011	Constante			0,000	0,018		-0,009	0,992
	GOV	0,086	0,007	-6,39E-009	0,000	-0,062	-0,686	0,494
	TAM			5,57E-010	0,000	0,078	0,866	0,388

Variável dependente = GR (Gerenciamento de Resultados).

Fonte: dados da pesquisa.

A partir da Tabela 4, é possível observar que para os dois anos analisados (2010-2011) os dados apresentaram fraca correlação da variável dependente com as variáveis independentes “GOV” e “TAM”. Essa baixa correlação se justifica pelo fato de o coeficiente de correlação ser de apenas 13,3% para 2010 e de 8,6% para

2011. Registra-se também que o coeficiente de determinação para esse modelo apresentou uma associação positiva e explicativa de 1,8% para 2010 e de 0,7% para o ano de 2011.

Nota-se, no que se refere aos coeficientes da regressão, que o GR não é influenciado de modo significativo pela

variável GOV e pela variável TAM, por ter apresentado um coeficiente de significância inferior a  $\alpha = 5\%$ . Os dados revelam, portanto, que certa variabilidade na prática do GR não pode ser explicada pelas variáveis GOV e TAM das empresas no período analisado.

Analisando individualmente as variáveis independentes por meio do coeficiente “B”, vê-se que quanto maior for o valor distribuído ao governo, menor será o gerenciamento de resultados contábeis, por terem mostrado para o ano de 2010 um coeficiente de  $-2,48E-008$  e para 2011 um coeficiente de  $-6.39E-009$ . Já para a variável independente TAM, em relação à variável GR, constatou-se que tanto para 2010 quanto para 2011 os dados sugerem que quanto maior for a organização maior tende a ser o GR inferidos em seus demonstrativos contábeis, considerando ter apresentado um coeficiente de  $1,44E-009$  para 2010 e de  $5.57E-010$  para 2011.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo buscou identificar a relação entre a distribuição de valor adicionado ao governo e o tamanho das empresas com práticas de gerenciamento de resultados. Para tanto, realizou-se pesquisa documental com abordagem quantitativa, desenvolvida com auxílio de estatística descritiva e regressão linear

múltipla. Fizeram parte da amostra de pesquisa 135 empresas dos diversos níveis diferenciados de governança corporativa.

Na análise da distribuição de valor adicionado, os resultados demonstram que a maior parcela do valor distribuído está centrado no governo, por meio de impostos, taxas e contribuições, tanto para o exercício findo de 2010 quanto para o de 2011, corroborando as pesquisas de Cunha, Ribeiro e Santos (2005) e Almeida et al. (2009). Os dados sugerem, portanto, que as empresas analisadas incorrem em custos políticos decorrentes de altas tributações em suas atividades operacionais. Os dados também demonstram que grande parte das empresas que distribuíram valor ao governo gerenciaram seus resultados positivamente, o que aponta resultados divergentes da literatura, levando em conta que empresas que distribuem maior valor ao governo teoricamente deveriam gerenciar seus resultados negativamente.

Com relação ao cálculo do gerenciamento de resultados, obtidos por meio do modelo KS, constatou-se que, em média, o gerenciamento de resultados com valores absolutos foi maior em 2010, se comparado ao valor médio de 2011.

O estudo também buscou, por meio de regressão linear múltipla, identificar a relação entre o gerenciamento de resultados e a distribuição de valor ao governo e o tamanho das empresas. Os

dados demonstraram que tanto o valor distribuído ao governo quanto o tamanho das organizações não apresentaram relação significativa com o gerenciamento de resultados no período analisado. Os dados estatísticos sugerem que quanto maior for o valor distribuído ao governo menor tende a ser o gerenciamento de resultados.

Observa-se que esses resultados divergem da literatura, haja vista que, teoricamente, quanto maior for o valor distribuído ao governo, maior deveria ser o gerenciamento de resultados (MARTINEZ, 2001; LOPES, 2007). Já no que se refere ao tamanho das empresas, pressupõe-se que quanto maior for a organização maior tende a ser o gerenciamento de resultados.

Conclui-se, assim, que diferentemente dos estudos já realizados, esta pesquisa não encontrou relação estatística significativa entre o gerenciamento de resultados contábeis e a distribuição de valor adicionado ao governo e o tamanho das empresas. Os resultados podem ser explicados por possíveis alterações decorrentes da legislação atual, com aspectos relacionados à convergência das normas internacionais de contabilidade, e podem estar relacionado ao tempo de análise, visto que apenas dois anos foram estudados. A cultura das organizações brasileiras também pode ser divergente da cultura das empresas participantes de pesquisas

realizadas em outros países, o que implica resultados diferenciados.

Como sugestões para pesquisas futuras, destaca-se a replicação deste estudo utilizando outros métodos para o cálculo do gerenciamento de resultados, bem como a utilização de outras variáveis que possam influenciar o gerenciamento de resultados e os custos políticos, decorrentes das alterações de práticas contábeis.

## REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, N. S.; MARTINS, V. F.; ALMEIDA, L. S.; SOARES, M. J. F. A Utilização da Demonstração do Valor Adicionado na Análise da Produção e Distribuição de Riqueza entre os *Stakeholders*: Um Estudo de Caso da Petrobras. **Revista de Informação Contábil**, v. 3, n.1, p. 134-148, jan./mar.2009.
- BENEISH, M. D. Earnings Management: A Perspective. **Managerial Finance**. v. 27. n, 12, p. 3-18, 2001.
- BISPO, O. N. A. **Gerenciamento de Resultados Contábeis e o Desempenho das Ofertas Públicas Subsequentes de Ações de Empresas Brasileiras**. 2010. 145 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) Universidade Federal de Minas Gerais, Minas Gerais, 2010.
- BISPO, J. S.; CALIJURI, M. S. S.; BRUNA C.; LIMA, I. S. A Importância dos Dados Contábeis para a Relação entre Carga Tributária, Tamanho e Setor Econômico das Empresas Brasileiras. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 14., 2007, João Pessoa. **Anais...** João Pessoa, 2007.

BRASIL. Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Estrutura Conceitual para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis – CPC 00.**

Disponível em: <<http://www.cpc.org.br>>. Acesso em: 4 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Demonstração do Valor Adicionado – CPC 09.** Disponível em: <<http://www.cpc.org.br>>. Acesso em: 4 jun. 2012.

CAHAN, S. F. The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-Cost Hypothesis. **The Accounting Review**, v. 67, n. 1, p. 77-95, 1992.

COELHO, Antonio Carlos Dias; LOPES, Alessandro Broedel. Avaliação da Prática de Gerenciamento de Resultados na apuração de Lucro por Companhias Abertas Brasileiras conforme seu Grau de Alavancagem Financeira. **Revista de Administração Contemporânea**, 2. Edição Especial, p. 121-144, 2007.

CUNHA, J. V. A.; RIBEIRO, M. S.; SANTOS, A. A Demonstração do Valor Adicionado como Instrumento de Mensuração da Distribuição da Riqueza. **Revista Contabilidade e Finanças**, n. 37, p. 7-23, jan./abr. 2005.

DECOURT, R. F; MARTINEWSKY, A. L; PIETRO NETO, J. Existe Gerenciamento de Resultados nas Empresas Com Ações Negociadas na Bovespa? In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 7., 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 2007, 1 CD-ROM.

DIAS FILHO, J. M.; MACHADO, L. H. B. **Abordagens da pesquisa em contabilidade.** In: IUDÍCIBUS, S.; LOPES, A. B. (Coord.). **Teoria Avançada da Contabilidade.** São Paulo: Atlas, 2004.

FÁVERO, L. P. et al. **Análise de dados:** modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

GIBBINS, M.; RICHARDSON, A.; WATERHOUSE, J. The Management of Corporate Financial Disclosure: Opportunism, Ritualism, Policies and Processes. **Journal of Accounting Research**, v. 28, n. 1, p. 121-143, 1990.

GOULART, André Moura Cintra. **Gerenciamento de Resultados Contábeis em Instituições Financeiras no Brasil.** 2007. 219 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

GUJARATI, Damodar N. **Econometria básica.** Trad. 4. ed. São Paulo: Campus Books, 2006.

HAIR JUNIOR, J. F. et al. **Análise multivariada de dados.** 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HEALY, P. M., & WAHLEN, J. M. A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HONG, Y; ANDERSEN, M. L. The Relationship between Corporate Social Responsibility and Earnings Management: An Exploratory Study. **J Bus Ethics**, n. 104, p. 461-471, 2011.

IUDÍCIBUS, Sérgio; LOPES, A. B. (Coord.). **Teoria avançada da contabilidade.** São Paulo, Atlas, 2004.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; CARVALHO, L. N. Contabilidade: Aspectos Relevantes da Epopeia de Sua Evolução. **Revista de Contabilidade e**

**Finanças**, v. 16, n. 38, p. 7-19, mai./ago. 2005.

JONES, J. J. Earnings Management During Import Relieve Investigations. **Journal of Accounting Research**, v. 29, n. 2, p. 193-228. 1991.

KANG, Sok-Hyon;  
SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach. **Journal of Accounting Research**. Oxford. v. 33, n. 2, p. 353-367, 1995.

KEY, K. G. Political Cost Incentives for Earnings Management in the Cable Television Industry. **Journal of Accounting & Economics**, v. 23, n. 3, p. 309-337, 1997.

KROETZ, C. E; COSENZA, J. P. Considerações sobre a Eficácia do Valor Adicionado para a Mensuração do Resultado Econômico e Social. In: CONVENÇÃO DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL, 9, 2003, Gramado. **Anais ...** Gramado, 2003.

YIP, E; VAN STADEN, C; CAHAN, S. Corporate Social Responsibility Reporting and Earnings Management: The Role of Political Costs. **AAFBJ**, v. 5, n. 3, 2011.

MARTINEZ, A. L. “Gerenciamento” dos **Resultados Contábeis**: Estudo Empírico das Companhias Abertas Brasileiras. 2001. 153 f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo: USP, 2001.

MENDES, Cláudia Araújo; RODRIGUES, Lúcia Lima. Determinantes da Manipulação Contabilística. **Revista de Estudos Politécnicos**, v. 4, n. 7, p. 189-210, 2007.

MILNE, M. J. Positive Accounting Theory, Political Costs and Social Disclosure Analysis: A Critical Look. **Critical Perspectives on Accounting**, v. 13, n. 3, p. 369-395. 2002.

OLIVEIRA, R. M. A.; SOUSA, M. E. Geração e Distribuição de riqueza no Rio Grande do Norte: a contribuição da CONSERN. In: ENCONTRO DA ANPAD, 31º, 2007, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro, 2007. CD-ROM.

PATTEN, D. M.; TROMPETER, G. Corporate responses to political costs: an examination of the relation between environmental disclosure and earnings management. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 22, p. 83-94, 2003.

RIBEIRO, Osni Moura. **Demonstrações Financeiras**: Mudanças na Lei das Sociedades por Ações: Como era e como ficou. São Paulo: Saraiva, 2008.

RICHARDSON, Vernon. J. Information Asymmetry and Earnings Management: Some Evidence. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 15, p. 325-347, 2000.

SCHIPPER, K. Commentary on Earnings Management. **Accounting Horizons**. Sarasota, v. 3, p. 91-102, December, 1989.

SZYMCZAK, Márcio; LEÃO, Sandro Everton. A Importância da Demonstração do Valor Adicionado (DVA) no Ambiente Econômico e Social Brasileiro. **Revista Contabilidade & Amazônia**, v. 2, n. 1, art. 6, p. 67-77, Jan./Dez. 2009.

VIEIRA, Patrícia dos Santos; SANTOS, Ariovaldo dos. Um estudo empírico sobre a carga tributária das Sociedades Cooperativas Agropecuárias a partir da Demonstração do Valor Adicionado. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 14º, 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: CBC, 2007. CD-ROM



WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L.  
Towards a Positive of the Determination of  
Accounting Standards. **The Accounting  
Review**, v. 53, n. 1, p. 112-134, 1978.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. **Positive Accounting  
Theory**. Englewood Cliffs: Prentice Hall,  
1986.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. **Positive Accounting  
Theory: A Ten Year Perspective**. The  
Accounting Review, v. 65, n. 1, p. 131-56,  
1990.