

Gerenciamento de resultados e o impacto do processo de convergência da contabilidade: uma análise em empresas de controle familiar

Fabiane Popik (FURB) - fabi_popik@yahoo.com.br

Ieda Margarete Oro (FURB) - ieda.oro@unoesc.edu.br

Leandro Franz (FURB) - leandrofranz2000@yahoo.com.br

Roberto Carlos Klann (FURB) - rklann@furb.br

Francisco A. Bezerra (FUCAPE) - fbezerra@furb.br

Resumo:

O estudo tem como objetivo analisar se o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade impactou no comportamento do gerenciamento de resultado nas empresas que mantêm controle familiar, listadas nos Níveis de Governança Corporativa da BM&FBovespa. A pesquisa caracteriza-se como descritiva, com abordagem quantitativa. Para coleta de dados utilizou-se dos procedimentos da pesquisa documental para os períodos pré - IFRS (2006-2007) e pós - IFRS (2009-2010). A população constituiu-se de 163 empresas de controle familiar. Constatou-se que existem diferenças de comportamento no gerenciamento de resultados, quando comparadas as empresas de controle familiar listadas nos Níveis de Governança Corporativa com as empresas listadas no Mercado Tradicional. Os resultados apontam que após o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade, as empresas de controle familiar passaram a apresentar tendência de gerenciar mais intensamente seus resultados, quando comparado ao período pré-convergência.

Palavras-chave: *Gerenciamento de resultados. Normas internacionais de contabilidade. Governança corporativa. Controle familiar.*

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

Gerenciamento de resultados e o impacto do processo de convergência da contabilidade: uma análise em empresas de controle familiar

Resumo

O estudo tem como objetivo analisar se o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade impactou no comportamento do gerenciamento de resultado nas empresas que mantêm controle familiar, listadas nos Níveis de Governança Corporativa da BM&FBovespa. A pesquisa caracteriza-se como descritiva, com abordagem quantitativa. Para coleta de dados utilizou-se dos procedimentos da pesquisa documental para os períodos pré – IFRS (2006-2007) e pós – IFRS (2009-2010). A população constituiu-se de 163 empresas de controle familiar. Constatou-se que existem diferenças de comportamento no gerenciamento de resultados, quando comparadas as empresas de controle familiar listadas nos Níveis de Governança Corporativa com as empresas listadas no Mercado Tradicional. Os resultados apontam que após o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade, as empresas de controle familiar passaram a apresentar tendência de gerenciar mais intensamente seus resultados, quando comparado ao período pré-convergência.

Palavras-chave: Gerenciamento de resultados. Normas internacionais de contabilidade. Governança corporativa. Controle familiar.

Área Temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio as decisões.

1 Introdução

Os resultados demonstrados pela contabilidade são úteis aos diversos agentes econômicos e muitos são os interessados na situação financeira da empresa, pois, a partir dos números apresentados pelas demonstrações contábeis, decisões do mercado são influenciadas (TRAPP, 2009). Esses resultados contábeis podem ser alterados propositalmente pelos agentes a fim de alcançar uma motivação particular, o que é denominado por Martinez (2001) como gerenciamento de resultados.

O gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores optam por alterar as demonstrações financeiras, a fim de influenciar alguma das partes envolvidas sobre o desempenho da empresa (BAR-YOSEF; PRENCIPE, 2009). Para Paulo (2007), o gerenciamento não se constitui fraude, desde que os profissionais utilizem do seu poder de julgamento dentro dos limites legais.

A prática do gerenciamento de resultados envolve o uso de julgamento. Com a convergência da contabilidade brasileira para as normas internacionais, em que a principal característica consiste na primazia da essência sobre a forma, a possibilidade de julgamento fica mais evidente (BAPTISTA, 2009). Com essa maior discricionariedade, o profissional pode ter mais espaço para aplicar as técnicas de gerenciamento de resultados (MARRA; MAZZOLA; PRENCIPE, 2011).

As normas internacionais de contabilidade visam à padronização das práticas contábeis, proporcionando uma linguagem de negócios universal que poderá servir de base nas negociações entre mercados (NAVAES, 2010). No Brasil, em 2005 foi criado o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), que objetiva “o estudo, o preparo e a emissão de Pronunciamentos Técnicos sobre procedimentos de Contabilidade e a divulgação de informações dessa natureza [...] levando sempre em conta a convergência da Contabilidade

Brasileira aos padrões internacionais” (CPC, 2011). Em 2007 foi aprovada a Lei nº 11.638/07, que legitimou a atuação do CPC como órgão normatizador e propiciou condições para o início do processo de convergência às normas internacionais de contabilidade (IUDICIBUS ET. AL., 2010).

A prática do gerenciamento de resultados é evidenciada tanto em empresas de controle familiar como em empresas de controle não familiar. Anderson e Reeb (2003) enfatizam que as empresas de controle familiar monitoram mais os gestores, dificultando a manipulação de resultados, por terem horizontes de longo prazo com efeito duradouro. Por outro lado, os acionistas de controle não familiar, devido ao foco ser de curto prazo, tendem a gerenciar mais seus resultados.

Empresas de controle familiar representam grande importância no cenário econômico brasileiro. Segundo o SEBRAE (2005), o Brasil tem entre seis a oito milhões de empresas, sendo que 90% delas são empresas familiares, sendo objeto de estudos em âmbito nacional (BLACK, CARVALHO; GORGA, 2009; SAMPAIO, LIMA; PAULA, 2011) e internacional (ANDERSON; REEB, 2004; CORTESI, MONTANI; TETTAMANZI, 2008; AMRAN; AHMAD, 2009; BAR-YOSEF; PRENCIPE, 2009; MARRA, MAZZOLA; PRENCIPE, 2011).

Estudos empíricos enfatizam o comportamento do gerenciamento de resultado em empresas familiares com relação à independência de conselho de administração e governança corporativa. O estudo realizado por Jiraporn e Dadalt (2007) indica que o gerenciamento de resultados tende a ocorrer em menor escala em empresas familiares. Dechow, Sloan e Sweeney (1995) sugerem que maior nível de independência do conselho de administração tende a reduzir o gerenciamento de resultados. Bar-Yosef e Prencipe (2009) constataram que empresas familiares que possuem mecanismos legais de governança corporativa são propensas à redução do gerenciamento de resultados, desde que não possuam membros da família no conselho independente ou como CEO. Tal fato ocorre em função de que as famílias possuem o controle da sociedade e defendem a posição de controladora, além de estabelecerem estratégias de longo prazo (ANDERSON; REEB, 2003).

Neste contexto, a pesquisa busca resposta a seguinte questão: O processo de convergência às normas internacionais de contabilidade no Brasil alterou o comportamento do gerenciamento de resultado nas empresas de controle familiar que integram os níveis diferenciados de governança corporativa da BM&FBovespa?

Este trabalho tem como objetivo analisar se o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade teve impacto no gerenciamento de resultado nas empresas de controle familiar que integram os níveis diferenciados de governança, quando comparadas com as empresas do mercado tradicional.

As empresas que integram os níveis diferenciados de governança corporativa possuem mecanismos legais e operacionais já instituídos e podem apresentar comportamento diferenciado de gerenciamento de resultados, devido aos regulamentos que exigem padrões rigorosos quanto à transparência e controles, contribuindo como limitadores da prática de gerenciamento de resultados. Portanto, a pesquisa visa contribuir para avançar em estudos que envolvem empresas de controle familiar e gerenciamento de resultados, visto que na literatura brasileira ainda é incipiente quanto a esses aspectos.

2 Referencial teórico

Este tópico apresenta o quadro teórico básico para o desenvolvimento da pesquisa, abordando sobre Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS), gerenciamento de resultados, governança corporativa e empresas de controle familiar.

2.1 Normas internacionais de contabilidade e gerenciamento de resultados

Com a globalização dos mercados financeiros internacionais, a ideia de adotar uma linguagem comum para os relatórios financeiros, possibilitando a comparabilidade internacional, tornou-se generalizada, com efeito global (JEANJEAN; STOLOWY, 2008).

Para Santos, Cia e Cia (2011), a necessidade de convergência dos padrões contábeis em âmbito internacional surgiu devido a divergências observadas nos resultados da contabilidade das empresas, pois a falta de um conjunto único de normas contábeis, válido para todos os países, possibilitava às empresas evidenciarem resultados conflitantes em diferentes mercados. Além disso, a diversidade de práticas contábeis entre as diversas economias representava um significativo custo extra e uma dificuldade maior para troca de informações (SUETUGUI; CIA, 2011).

Visando minimizar essas divergências, constituíram-se as normas internacionais sendo inicialmente renomeadas de *International Accounting Standard* (IAS) e construídas pelo *International Accounting Standards Committee* (IASC). Após revisões o IASC transformou-se em *International Accounting Standards Board* (IASB) e passou então a publicar as *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Segundo Tendeloo e Vanstraelen (2005), o objetivo da criação das normas internacionais de contabilidade é alcançar a uniformidade nos padrões de contabilidade utilizados por empresas e outras organizações para os relatórios financeiros em todo o mundo.

Verhagem e Varela (2010) enfatizam que, como pontos positivos do processo de adoção das IFRS, podem-se destacar a excelente oportunidade para as empresas aprimorarem sua administração financeira e a mudança de foco da contabilidade, já que até então, ela ainda sofria forte influência da legislação tributária. Para Marra, Mazzola e Prencipe (2011), a convergência das normas contábeis às IFRS visa melhorar a comparabilidade das demonstrações financeiras, melhorar a transparência corporativa, aumentar a qualidade dos relatórios financeiros, a fim de beneficiar os investidores e melhorar o funcionamento dos mercados financeiros.

Baptista (2009, p. 3) enfatiza que “as modificações na prática contábil podem ser classificadas em três grupos: mudanças de critério contábil, mudanças de classificação e incorporação de operações fora do balanço na escrituração”. Santos e Martins (2008) identificam que entre as mudanças conceituais, as principais são de postura e refere-se à essência sobre a forma, primazia da análise de riscos e benefícios sobre a propriedade jurídica, além de normas orientadas em princípios e julgamento.

O poder de julgamento atribuído aos profissionais de Contabilidade pode contribuir para o delineamento de ambiente mais propício à prática da manipulação do resultado contábil (BAPTISTA, 2009). Marra, Mazzola e Prencipe (2011) enfatizam que as IFRS ainda permitem considerável espaço de discricionariedade administrativa e de julgamento, possibilitando que as empresas apliquem as técnicas de gerenciamento de resultado.

A prática de gerenciamento de resultados é denominada por Martinez (2001) como a alteração proposital de resultados contábeis pelos agentes a fim de alcançar uma motivação particular. Para Schipper (1989, p. 92), gerenciamento de resultados é “uma intervenção proposital no processo da elaboração das demonstrações financeiras externas, com a intenção de obter algum benefício particular”.

Silva (2010, p. 43) enfatiza que as definições apresentadas sobre gerenciamento de resultados contábeis permitem inferir que se trata da “interferência proposital nas informações reportadas pela contabilidade aos *stakeholders*, com o objetivo de atender os interesses dos gestores ou da organização”.

Entre as motivações que levam os gestores a gerenciarem seus resultados, Martinez (2001) destaca:

- a) gerenciamento de resultados para aumentar ou diminuir os lucros. Os resultados são manipulados de modo a atingir as metas, podendo ser para cima ou para baixo;
- b) gerenciamento de resultados para reduzir a variabilidade, manter os resultados numa faixa mais estável, evitando uma grande flutuação do resultado;
- c) gerenciamento de resultados para reduzir lucros correntes em prol de lucros futuros. As empresas manipulam seus resultados correntes inferiorizando-os, com o propósito ter melhores resultados no futuro.

Estudos realizados enfatizam o comportamento do gerenciamento de resultados após a adoção das normas internacionais de contabilidade. Jeanjean e Stolowy (2008), ao analisar empresas da Austrália, França e Reino Unido, concluíram que a adoção das normas internacionais de contabilidade propiciou um aumento significativo do gerenciamento de resultados na França após a adoção IFRS. Tendeloo e Vanstraelen (2005) ao analisar empresas alemãs, também identificaram que a adoção das IFRS permitiu maior manipulação dos resultados.

Porém, Zéghal, Chtourou e Sellami, (2011) ao pesquisar empresas francesas, concluem que a adoção das normas internacionais de contabilidade tem reduzido a prática de gerenciamento de resultados. Marra, Mazzola e Prencipe (2011), também identificaram a redução da prática do gerenciamento em empresas de controle familiar italianas. Estes estudos evidenciaram que devido à adoção das IFRS é possível maior nível de divulgação e transparência das informações contábeis, permitindo aos conselheiros um melhor monitoramento do gerenciamento de resultados.

Portanto, os resultados das pesquisas quanto ao impacto da adoção das IFRS sobre os níveis de gerenciamento de resultados praticados pelas empresas não apontam para uma única direção. Assim, é possível que algumas características contextuais, sejam dos países pesquisados ou das empresas, como ser de controle familiar ou participar de níveis de governança corporativa, entre outros, podem influenciar os resultados.

2.2 Governança corporativa

As iniciativas de melhorar a qualidade das informações por parte de órgãos regulamentadores têm sido notável, principalmente ao tratarem de informações voltadas ao mercado de capitais. Neste aspecto, Shleifer e Vishny (1997) destacam que a governança corporativa é o campo da administração que trata do conjunto de relações entre a direção das empresas, seus conselhos de administração, seus acionistas e outras partes interessadas.

A segurança e garantia para os acionistas são estabelecidos por mecanismos operacionais e legais, que no Brasil estão amparados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Lei das Sociedades Anônimas, Lei de Recuperação de Empresas e pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). Portanto, os mecanismos operacionais e legais são: (a) conselho de administração (CA); (b) sistema de remuneração dos gestores; e (c) estrutura de propriedade.

Neste sentido, Silveira (2002 p. 14) refere-se à governança corporativa como “o conjunto de mecanismos internos e externos que visam harmonizar a relação entre gestores e acionistas, dada a separação entre controle e propriedade”. Quanto a mecanismos internos este autor cita: o Conselho de Administração; sistema de remuneração dos gestores e estrutura de propriedade. Para, os mecanismos externos de governança cita: mercado de aquisição hostil; mercado competitivo e fiscalização contábil periódica e externa, por meio de auditorias e agentes do mercado financeiro.

O conselho de administração é composto por três classes de conselheiros: membros independentes, externos e internos. Com relação à quantidade de conselheiros, segundo o IBGC (2010) é recomendável que o conselho de administração seja composto apenas por conselheiros externos e independentes. Conforme Jaggi, Leung e Gul (2009), conselhos

independentes em empresas familiares tendem a fornecer um acompanhamento maior na gestão e garantem maior qualidade das informações nos relatórios financeiros, contribuindo para um controle mais rigoroso.

Outra disposição indicada pelo IBGC (2010, p. 35) é que as “atribuições do presidente do Conselho são diferentes e complementares as do diretor-presidente [...] para que não haja concentração de poder, em prejuízo de supervisão adequada da gestão, deve ser evitado o acúmulo das funções de presidente do Conselho e diretor-presidente pela mesma pessoa”.

Estudos realizados têm enfatizado a relação de governança corporativa com o gerenciamento de resultados, relacionando os mecanismos operacionais que a ela são exigidos, entre eles o conselho de administração, a independência do conselho e o comitê de auditoria (ANDERSON; REEB, 2003; JIRAPORN; DADALT, 2007; BAR-YOSEF; PRENCIPE, 2009; MARRA, MAZZOLA; PRENCIPE, 2011). Os estudos relacionados têm evidenciado esses fatores como limitadores da prática de gerenciamento de resultados em empresas de controle familiar.

Marra, Mazzola e Prencipe (2011) analisam se a independência do conselho de administração e os comitês de auditoria atuam como moderadores do gerenciamento de resultados. Utilizando o modelo baseado em De Fond e Park (2001), os autores concluem que a governança corporativa tende a ser um fator importante quanto à mitigação do gerenciamento de resultados, sendo a independência do conselho um limitador significativo quanto à prática de gerenciamento de resultados em empresas de controle familiar.

Jaggi, Leung e Gul (2009) evidenciam que uma maior proporção de conselheiros independentes está associada a um monitoramento mais eficaz para restringir o gerenciamento de resultados. Para esses autores, a eficácia do acompanhamento do conselho independente é reduzida quando as empresas possuem controle familiar ou a presença de membros da família como diretores do conselho.

Para Bar-Yosef e Prencipe (2009), nas empresas de controle familiar, o monitoramento do gerenciamento de resultados, assim como a eficácia da diretoria, tendem a ser mais eficaz quando possuem membros independentes no conselho de administração e o presidente deste conselho não é um membro da família.

Marra, Mazzola e Prencipe (2011) concluem que as práticas de governança corporativa em empresas de controle familiar tendem a restringir o gerenciamento de resultados, enquanto outros estudos (JAGGI, LEUNG; GUL, 2009; BAR-YOSEF; PRENCIPE, 2009) apontam que a governança corporativa pode não ser um fator limitador do gerenciamento de resultados, quando composto por membros da família.

2.3 Empresas de controle familiar

A propriedade familiar é quase universal entre as empresas de capital fechado, mas também é dominante entre as empresas de capital aberto (BURKART; PANUNZI; SHLEIFER, 2003). O controle societário representa um ponto importante nas empresas e o Brasil foi incluído entre os países que apresentam maior grau de concentração de propriedade (LA PORTA ET AL., 1998).

De acordo com Donnelley (1967, p. 1), considera-se “familiar à empresa que tenha estado ligada a uma família pelo menos durante duas gerações”. Quando essa relação resulta numa influência recíproca na política geral da empresa e dos interesses e objetivos da família, percebe-se a interação de duas entidades distintas, a empresa familiar e a família.

Para Bernhoeft (1991, p. 35), “uma empresa familiar é aquela que tem sua origem e sua história vinculadas a uma família; ou ainda, aquela que mantém membros da família na administração dos negócios”. Entende que uma das características mais relevantes na empresa familiar refere-se à importância que desempenha a confiança mútua entre os membros que integram a empresa.

Prencipe, Markarian e Pozza (2008) entendem que empresas familiares são tipicamente caracterizadas por uma estreita relação entre gestores e controladores da família. Em muitos casos os gestores são membros da família controladora ou ligados a ela por relações pessoais. Os autores salientam que gerentes são muitas vezes orientados a decidir pela manutenção da empresa em longo prazo. O que os mantém no cargo são os resultados financeiros da empresa, além da capacidade de manter a confiança dos acionistas controladores.

A maior parte dos estudos de gerenciamento de resultados no Brasil tem como alvo empresas não familiares (MARTINEZ, 2001; LOPES; TUKAMOTO, 2007; COELHO; LOPES, 2007; FORMIGONI, PAULO; PEREIRA, 2007; MATSUMOTO; PARREIRA, 2007). Mais recentemente, empresas familiares passaram a integrar os estudos sobre gerenciamento de resultados (JIRAPORN; DADALT, 2007; SANTOS ET. AL., 2011). As empresas familiares podem oferecer uma configuração interessante para pesquisas em gerenciamento de resultados devido a características peculiares que tornam a governança diferente das empresas não familiares.

Quanto ao gerenciamento de resultados praticado em empresas de controle familiar, Jiraporn e Dadalt (2007), utilizando o Modelo de Jones (1991), concluíram que as empresas de controle familiar tendem a gerenciar em menor escala em empresas familiares do que em não familiares, pelo fato destas possuírem estrutura de propriedade incomum, com objetivos em longo prazo, além da reputação familiar que objetivam passar de geração para geração.

Santos et al., (2011) buscaram identificar qual a relação entre a estrutura de propriedade e o gerenciamento de resultados de empresas brasileiras familiares e não familiares com ações negociadas na BM&FBOVESPA. Utilizando o Modelo desenvolvido por Kang e Sivaramakrishnan (modelo KS), os autores concluíram que a estrutura de propriedade, tem relação com o gerenciamento de resultados, e que as empresas familiares, tendem a gerenciar mais intensamente esses resultados quando comparada com as companhias não familiar pesquisadas.

Visto que a maioria dos estudos em empresas familiares foi realizada em âmbito internacional, busca-se identificar o comportamento do gerenciamento de resultados nas empresas brasileiras de controle familiar, identificando se as práticas de governança tendem a ser um limitador na manipulação dos dados contábeis, além de observar o impacto do processo convergência das normas contábeis brasileiras às normas contábeis internacionais na prática do gerenciamento de resultados nessas empresas.

3 Procedimentos metodológicos da pesquisa

3.1 Caracterização e amostra da pesquisa

A pesquisa caracteriza-se como descritiva com abordagem quantitativa. A abordagem do estudo é de corte seccional ou transversal. As fontes secundárias consubstanciam-se de pesquisa documental.

Para selecionar a população e amostra da pesquisa consultou-se o sítio da BM&FBovespa e o Formulário de Referência, publicado anualmente pelas empresas de capital aberto. Neste estudo, excluíram-se as empresas financeiras. Nos Formulários de referência, extraiu-se a informação se haviam relações conjugais, uniões estáveis ou parentesco até o segundo grau existente entre os membros da empresa no item 12.9 e constatou-se que a população da pesquisa era de 163 empresas familiares.

Para as demais informações, observou-se: a) 12.6 a quantidade de conselheiros efetivos e independentes do conselho de administração e a dualidade (presidente do conselho de administração e diretor-presidente da empresa); b) 12.7 se havia comitê de auditoria e a *expertise* dos membros; e c) 2.1 se a empresa de auditoria é *big four* ou segundo nível. A

amostra se constituiu como não probabilística e intencional. Na seleção das empresas, excluíram-se as que não tinham informações financeiras na base de dados da Economática[®]. A Tabela 1 apresenta um resumo do processo de seleção da amostra.

Tabela 1 – Processo de seleção da amostra

	Pré - IFRS		Pós – IFRS	
	2006	2007	2009	2010
População de empresas listadas Governança Corporativa (por ano)	83	83	83	83
População de empresas listadas no Mercado Tradicional (por ano)	80	80	80	80
Total da população	163	163	163	163
Empresas excluídas (não constam dados na Economática)	(75)	(60)	(41)	(33)
Total da amostra e observações	88	103	122	130

Fonte: Dados da pesquisa.

A amostra está dividida em dois grupos distintos: a primeira, de empresas de controle familiar que fazem parte dos níveis diferenciados de governança corporativa (nível 1, nível 2 e novo mercado); o segundo do mercado tradicional. No período pré-IFRS foram identificadas 88 (2006) e 103 (2007) empresas respectivamente. No período pós-IFRS identificou-se 122 (2009) e 130 (2010) empresas respectivamente. A variação da amostra ocorreu em função de que algumas empresas não apresentavam todas as informações no banco de dados da Economática[®] e nos formulários de referência, necessários para o cálculo do gerenciamento de resultados. O total de observações foi de 443.

3.2 Coleta e análise dos dados

A coleta de dados foi realizada a partir das demonstrações financeiras das empresas no sítio oficial da Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBOVESPA) e do banco de dados Economática[®]. O período de coleta dos dados foi de janeiro de 2006 a dezembro de 2007, para o período pré-IFRS; e de Janeiro de 2009 a dezembro de 2010, para o período pós-IFRS, não incluindo o ano de 2008, por ser o ano de transição do processo de convergência contábil internacional no Brasil.

Os dados coletados foram tabulados na planilha eletrônica *Microsoft Excel*[®] e posteriormente calculados com a utilização do *software* SPSS versão 13.0. Para a análise dos dados aplicou-se a estatística descritiva e regressão linear multivariada.

3.3 Modelo operacional de gerenciamento de resultados

O modelo de gerenciamento utilizado baseia-se na *Proxy* descrita por Marra, Mazzola e Prencipe (2011), o AWCA (Acréscimo anormal de capital de giro). *Accruals* do capital de giro anormal (AWCA) são definidos como a conta do ativo não circulante realizada no ano menos o coeficiente da conta do ativo não circulante do ano anterior, dividido pelas vendas ocorridas no ano anterior e multiplicadas pelas vendas do ano (DE FOND; PARK, 2001), conforme a seguinte fórmula:

$$AWCA_t = WC_{t-1} - [(WC_{t-1} / S_{t-1}) \times S_t] \quad (1)$$

Onde:

$AWCA_t$ = *Abnormal working capital accruals* no ano t (*Accruals* do capital de giro anormal do ano);

WC_t = *Non-cash working capital accruals* (Ativo Circulante - dinheiro e investimentos de curto prazo) - (passivo circulante - dívida de curto prazo) no ano t;

$WC_{(t-1)}$ = *Working capital* (Ativo Circulante - dinheiro e investimentos de curto prazo) - (passivo circulante - dívida de curto prazo) do ano anterior;

S_t = Vendas no ano t;

$S_{(t-1)}$ = Vendas no ano anterior.

O valor do AWCA é usado para identificar o grau de gerenciamento de resultados, antes e após a adoção das IFRS. Quanto maior for o valor, maior é o gerenciamento de resultados. Aplica-se a regressão separadamente em dois períodos, antes das IFRS, no período de 2006 a 2007, e após a adoção das IFRS, nos períodos de 2009 a 2010.

Para cada período aplicou-se o modelo de regressão utilizado por Marra, Mazzola e Prencipe (2011) para cálculo do gerenciamento de resultados:

$$AWCA_{it} = \beta_0 + \beta_1 IND_{it} + \beta_2 AC_{it} + \beta_3 BDSZ_{it} + \beta_4 DUAL_{it} + \beta_5 AUD_{it} + \beta_6 ACExpert_{it} + \beta_7 SIZE_{it} + \beta_8 LEV_{it} + \beta_9 CFO_{it} + \beta_{10} ROI_{it} + \beta_{11} NEARN_{it} + \beta_{12} MajorSO_{it} + \beta_{13} GC_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

No Quadro 1, as variáveis descritas mensuram o seguinte:

AWCA	Valor absoluto de acréscimos anormais de capital de giro, estimados pelo ativo total, utilizando o modelo De Fond e Park (2001)
IND	Porcentagem de membros independentes no conselho de administração da empresa
AC	É uma variável <i>dummy</i> indicando se existe comitê de auditoria
BDSZ	Número total de membros do conselho de administração
DUAL	É uma variável <i>dummy</i> indicando se os papéis do presidente e CEO são relacionados
AUD	É uma variável <i>dummy</i> indicando se a empresa tem um auditor <i>big four</i> (foram consideradas <i>big four</i> - PwC, DTT, E&Y e KPMG)
ACExpert	É uma variável <i>dummy</i> indicando se o comitê de auditoria tem um especialista em finanças (neste estudo considerado a formação profissional em economia, administração e contabilidade)
SIZE	É o logaritmo do total de ativos
LEV	É a dívida total sobre o patrimônio líquido
CFO	É o fluxo de caixa operacional sobre os ativos totais
ROI	É o retorno sobre os investimentos em ano t (calculado o lucro operacional sobre ativos totais)
NEARN	É uma variável <i>dummy</i> indicando se a receita líquida da empresa teve resultado negativo do ano t
MajorSO	É o percentual de participação detida pelo maior acionista da empresa
GC	É uma variável <i>dummy</i> indicando se a empresa pertence aos níveis de Governança Corporativa ou pertence ao Mercado Tradicional

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 1 – Relação das variáveis observadas no estudo

Neste estudo, o modelo de Marra, Mazzola e Prencipe (2011) foi adaptado com a inserção da variável GC (Governança Corporativa), necessária ao desenvolvimento do estudo. O modelo é diferenciado por explorar o efeito da adoção das IFRS, em relação às características do gerenciamento de resultados, e a influência do conselho de administração.

Além de Marra, Mazzola e Prencipe (2011) ao qual se baseia o estudo, outras pesquisas serviram de apoio às variáveis estudadas (ANDERSON; REEB, 2004; TENDELOO; VANSTRAELEN, 2005; JIRAPORN; DADALT, 2007; BAR-YOSEF; PRENCIPE, 2009; JAGGI; LEUNG; GUL, 2009; MARTINEZ; REIS, 2010). Portanto as variáveis pesquisadas são relevantes e foi alvo de estudos anteriores.

A pesquisa limita-se ao período de estudo pré e pós IFRS (2006-2007 e 2009-2010) em empresas de controle familiar, possibilitando descobertas diferenciadas caso aplicado em outros períodos e em empresas de controle não familiar, visto as peculiaridades de cada uma destas.

4 Resultados e análise dos dados

As empresas que compõem os níveis diferenciados de Governança Corporativa da BM&FBovespa que possuem controle familiar representam 83 empresas. Com relação ao tamanho do conselho de administração, constatou-se que a média é de aproximadamente 7 membros, com mínimo de 3 e máximo de 14. No que tange aos conselheiros independentes

que integram os conselhos de administração, observou-se a média de 2 membros com um mínimo de 1 e o máximo 6.

As empresas que compõem o mercado Tradicional da BM&FBovespa que possuem controle familiar correspondem a 80. Com relação ao conselho de administração, apenas uma empresa não possui conselho implantado. Quanto ao tamanho do conselho, a média é de aproximadamente 6 membros. Quanto aos conselheiros independentes, apenas 6 empresas possuem e a média é de 2 membros, com mínimo de 1 e máximo de 3 membros.

Em relação ao cálculo do gerenciamento de resultados, apresenta-se na Tabela 2, a média, mediana, mínimo, máximo e desvio padrão do AWCA, para os períodos pré-IFRS (2006/2007) e pós-IFRS (2009/2010), que mede nível de gerenciamento de resultados contábeis.

Tabela 2 - Coeficientes estatísticos do gerenciamento de resultados pré e pós IFRS

	Pré - IFRS (2006 e 2007)					Pós - IFRS (2009 e 2010)				
	Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão
Níveis de GC	-0,0188	0,0190	-1,3409	0,2827	0,2918	0,0338	-0,0083	-0,7452	2,2351	0,4053
Mercado tradicional	0,2116	0,0279	-24,9033	38,5405	7,6315	0,2882	-0,0256	-2,5104	24,6852	3,0227

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados revelam que o gerenciamento de resultado das empresas familiares foi em média positivo no período pós-IFRS das empresas listadas nos níveis de governança e nos períodos pré e pós-IFRS das empresas do mercado tradicional apresentaram médias negativas (-0,0188) para o período pré-IFRS das empresas de governança corporativa. Esse resultado nos permite entender que em média as empresas familiares pesquisadas listadas no mercado tradicional, assim como as empresas listadas nos níveis de governança no período de 2009-2010, utilizaram o gerenciamento de resultados com objetivo de aumentar os resultados das companhias, enquanto que as empresas listadas nos níveis de governança corporativa durante o período pré-IFRS utilizaram o gerenciamento com o objetivo de reduzir os seus resultados. Notou-se que o gerenciamento médio das empresas pesquisadas pertencentes à governança corporativa foi menor quando comparadas as empresas do mercado tradicional. É perceptível que houve um aumento da prática de manipulação dos resultados no período pós-IFRS, quando comparado ao período pré-IFRS, tanto para as empresas dos níveis de governança corporativa (de -0,0188 para 0,0338), quanto para as empresas do mercado tradicional (de 0,2116 para 0,2882). Ao verificar o mínimo e o máximo das empresas pesquisadas, percebe-se que houve uma grande discrepância de valores das empresas de governança com as empresas do novo mercado, conforme apresentado na Tabela 2.

Com relação ao desvio padrão, as empresas de governança corporativa possuem menor variabilidade no período pré e pós-IFRS (0,2918 e 0,4053, respectivamente) quando comparados ao mercado tradicional (7,6315 e 3,0227). Em outras palavras, pode-se mencionar que os valores dos gerenciamentos são mais dispersos quando a empresa não possui os mecanismos legais e operacionais implantados como é o caso, neste comparativo das empresas do mercado tradicional.

Estes resultados corroboram com Batista (2009), que considera que após a adoção das normas internacionais de contabilidade, ampliou-se o poder de julgamento do profissional contábil, permitindo um ambiente mais propício à prática do gerenciamento de resultados. No entanto, divergem da conclusão de Marra, Mazzola e Prencipe (2011) e Zégghal, Chtourou e Sellami (2011), que enfatizam que a adoção às IFRS tem sido um limitador ao gerenciamento de resultados.

Nas Tabelas 3 e 4 se apresentam as estatísticas anuais quanto às médias, mediana e desvio padrão das variáveis independentes analisadas, no período pré e pós – IFRS.

Tabela 3-Observações das variáveis de controle nos Níveis de Governança

	Pré - IFRS (2006-2007)			Pós - IFRS (2009-2010)		
	Média	Mediana	Desvio Padrão	Média	Mediana	Desvio Padrão
BDSZ	9,2368	9,0000	3,1402	8,9016	8,0000	2,8618
SIZE	14,5332	14,2616	1,2715	13,6938	14,4881	2,7294
LEV	5,8868	19,9500	166,6999	38,0713	31,7500	99,995
CFO	0,1163	0,0857	0,1065	0,1037	0,0952	0,0664
ROI	0,0591	0,0537	0,0462	0,0529	0,0528	0,0370
MajorSO	27,2289	29,1500	17,9489	26,3213	25,7500	14,6608

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 4 - Observações das variáveis de controle no Mercado Tradicional

	Pré - IFRS (2006-2007)			Pós - IFRS (2009-2010)		
	Média	Mediana	Desvio Padrão	Média	Mediana	Desvio Padrão
BDSZ	6,0000	5,0000	3,9041	5,8450	5,0000	3,8234
SIZE	12,7267	12,2978	1,7620	13,0903	12,9213	1,4088
LEV	34,5820	18,1000	123,7618	281,1183	40,4500	1169,8145
CFO	0,0144	0,0000	0,0406	0,0299	0,0800	0,3695
ROI	-0,2227	0,0229	1,6470	-0,3420	0,0226	2,7894
MajorSO	0,3853	0,3400	0,2845	0,3813	0,3620	0,2096

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação às variáveis independentes de controle do modelo AWCA, a LEV apresentou a maior variação na média tanto para o período pré e pós IFRS das empresas de governança corporativa, 5,8868 e 38,0713 respectivamente, assim como nos períodos pré e pós-IFRS no mercado tradicional, 34,5820 e 281,1183 respectivamente, evidenciando as mudanças de valores da dívida sobre o patrimônio líquido das empresas em estudo. É interessante notar também, que tanto as empresas listadas nos níveis de governança corporativa, quanto às do mercado tradicional da amostra estudada, não alteram significativamente a média de conselheiros de administração (BDSZ) e o percentual de participação detida pelo maior acionista e após a introdução das novas normas.

Algumas observações das variáveis também foram analisadas nas empresas pesquisadas, conforme Tabela 5.

Tabela 5– Observações de variáveis na amostra da pesquisa

	Governança Corporativa		Tradicional	
	Pré – IFRS	Pós - IFRS	Pré – IFRS	Pós – IFRS
AC	29%	31%	3%	3%
DUAL	29%	31%	1%	1%
AUD	92%	90%	33%	42%
ACE	18%	21%	1%	1%

Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto ao comitê de auditoria identificou-se que está presente em 29% nas empresas de Governança Corporativa e apenas 3% nas empresas do mercado tradicional no período pré-IFRS. Além disso, somente nas empresas listadas nos níveis de governança houve variação após o processo de convergência às IFRS.

A existência de um profissional configurado como *expert* (com formação em economia, administração e/ou contabilidade) que se faz presente nos comitês é de 21% nas empresas de GC, enquanto que nas empresas do mercado tradicional representam 1% no período pós-IFRS.

Observou-se que 90% das empresas de GC são auditadas por *Big four* no período pós-IFRS, contra 92% no período pré-IFRS. Quanto às empresas do Mercado Tradicional a porcentagem de AUD aumentou de 33% para 42%, que pode ser devido à complexidade da adoção das novas normas, induzindo a contratação de grandes empresas de auditoria. Outro dado é que a dualidade do CEO está presente em 31% nas empresas de GC e apenas em 1% das empresas do mercado tradicional no período após a convergência das normas.

Na sequência, a Tabela 6 apresenta os dados calculados baseados no modelo de regressão de Marra, Mazola e Prencipe (2011), verificando a relevância do modelo.

Tabela 6-Estimativas dos parâmetros

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	p-value
Pré – IFRS	0,9918	0,9836	0,9812	0,9028	0,0000
Pós – IFRS	0,6823	0,5600	0,5116	0,4336	0,0665

Fonte: Dados da pesquisa.

O modelo de gerenciamento de resultados contábeis utilizando o AWCA é válido, porque o *P-valuedo* período pós-IFRS está em 0,0665 e o período pré-IFRS é menor que 0,05 ($0,0000 < 0,05$), indicando que existe uma relação estatisticamente significativa entre as variáveis relacionadas para o estudo, com um nível de confiança em torno de 99,0%. A estatística *R-squared adjusted* ou R2 ajustado, que é o mais adequado para comparação de modelos com diferentes números de variáveis independentes, apresentou um poder de explicação de 98% para o período pré e em torno de 56% para o pós-IFRS.

O nível de significância também foi mensurado por meio das variáveis independentes utilizadas no modelo de gerenciamento, conforme apresenta a Tabela 7.

Tabela 7 – Nível de significância das empresas familiares da BM&FBovespa

Variáveis Independentes	Pré – IFRS (Sig. 2006-2007)	Pós – IFRS (Sig. 2009-2010)
(Constant)	0,3663	0,3808
BDSZ	0,7055	0,2408
IND	0,5398	0,5169
AC	0,8754	0,8791
DUAL_Ceo	0,6785	0,8020
AUD	0,2457	0,2550
AC_Expert	0,7118	0,7879
GC	0,4578	0,0479
Near	-	0,6202
Major	0,3590	0,5571
LEV	0,1872	0,1729
SIZE	0,7034	0,2120
CFO	0,3931	0,2742
ROI	0,0000	0,0265

Fonte: Dados da pesquisa.

O modelo é executado separadamente para os períodos pré e pós-IFRS. Para avaliar as variáveis independentes (*dummies* e de controle) utilizadas no estudo analisou-se o seu nível de significância, com o objetivo de testar se os coeficientes das variáveis independentes são significativamente diferentes entre os dois períodos.

Tanto no período pré quanto pós-IFRS constatou-se que somente houve significância na variável ROI. Os achados da pesquisa corroboram com os resultados de Marra, Mazzola e Prencipe (2011), que indicam significância na variável, entendendo que o retorno sobre os investimentos aplicados tende a ser um fator potencial à prática do gerenciamento de resultados.

No período pós-IFRS, a variável GC apresenta significância. Este resultado possibilita identificar que após o processo de convergência às Normas Internacionais, a variável Governança Corporativa apresentou relação com o gerenciamento de resultados, não identificado no período anterior à adoção das IFRS. Os resultados indicam que a GC consiste em um limitador quanto à prática de gerenciamento de resultados em empresas de controle familiar, conforme evidencia De Fond e Park (2001); Bar-Yosef (2009). Os achados da pesquisa confirmam evidências empíricas da redução da prática de gerenciamento em empresas de controle familiar conforme Marra, Mazzola e Prencipe (2011); Zéghal, Chtourou e Sellami (2011) e a possibilidade de julgamento com a adoção das IFRS (BAPTISTA, 2009; MARRA; MAZZOLA; PRENCIPE, 2011).

Portanto, a pesquisa demonstra que as empresas familiares listadas nos níveis de governança corporativa, assim como as listadas no mercado tradicional, no período pós-IFRS em média manipularam mais seus resultados quando comparados ao período pré-IFRS. Esses resultados possibilitam responder a pergunta da pesquisa, em que se identificou variação significativa no gerenciamento de resultados quando analisados os dois períodos.

5 Conclusões

Este artigo teve por objetivo analisar se o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade teve impacto no gerenciamento de resultado nas empresas de controle familiar que integram os níveis diferenciados de governança e do mercado tradicional da BM&FBovespa. Também se analisou o fato de as empresas pertencerem aos níveis de governança corporativa constituir um limitador para prática do gerenciamento de resultados. O período de análise compreendeu 2006 e 2007 (pré-IFRS) e 2009 e 2010 (pós-IFRS). A população de 163 empresas de controle familiar é composta por 83 listadas na Governança Corporativa e 80 do Mercado Tradicional.

Para atingir o objetivo realizou-se o cálculo do gerenciamento de resultados por meio do Modelo De Fond e Park (2001), com aplicação do modelo de regressão adaptado de Marra, Mazzola e Prencipe (2011), incluindo a variável governança corporativa.

Evidenciou-se que existem diferenças no comportamento do gerenciamento de resultados em empresas de controle familiar que integram os níveis diferenciados de Governança Corporativa, antes e após a adoção das normas IFRS. Assim, pode-se inferir que os valores do gerenciamento são mais dispersos quando a empresa não possui os mecanismos legais e operacionais de governança corporativa implantada.

A partir dos resultados evidenciados pela pesquisa, conclui-se que após o processo de convergência contábil no Brasil, tanto as empresas de controle familiar que estão listadas nos níveis de Governança Corporativa, quanto as listadas no mercado tradicional da BM&FBovespa, tendem a gerenciar mais intensamente seus resultados quando analisados com o período anterior às IFRS.

Para estudos futuros, sugere-se a utilização de outros modelos de gerenciamento de resultados, sendo que a amostra poderia ser ampliada, comparando empresas de controle familiar com empresas não familiares.

Referências

- ANDERSON, R.; REEB, D. Founding family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500”, **Journal of Finance**, v. 58, p.1301-1328, 2004.
- ANDERSON, R.; REEB, D. Board composition: Balancing family influence in S&P 500 firms”. **Administrative Science Quarterly**, v. 49, p.209-237, 2003.
- AMRAN, N.A.; AHMAD, A.C. Corporate Governance and Performance: Case of family and Non-Family Companies in Malaysia. **College of Business**, 2009.
- BAPTISTA, E. Ganhos em Transparência Versus Novos Instrumentos de Manipulação: o Paradoxo das Modificações Trazidas pela Lei nº 11.638. **RAE- Revista de Administração de Empresas**, v. 49, p. 234-239, 2009.
- BAR-YOSEF, S.; PRENCIPE, A. Corporate governance and earnings management in family-controlled companies. 2009. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1367543. Acesso em: 12 out. 2011.
- BERNHOEFT, R. **Empresa familiar: sucessão profissionalizada ou sobrevivência comprometida**. 2. ed. São Paulo: Nobel, 1991.
- BLACK, B.S.; CARVALHO, A.S.; GORGA, E. The Corporate Governance of Privately Controlled Brazilian Firms. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 7, n. 4, p. 385–428, 2009.
- BURKART,M.; PANUNZI,F.; SHLEIFER, A. Family Firms. **The Journal of Finance**.v. 58, n.5, oct/2003.
- COELHO, A. C. D. ; LOPES, A. B. 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**, v. 11, p. 121-144, 2007.
- CORTESI, A.; MONTANI, E.; TETTAMANZI, P. Family businesses in Italy: an empirical study on the effects of the transition from the italian to the international accounting standards. **Modav**, p. 219-236, 2008.
- COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC. **Pronunciamentos**. Disponível em: www.cpc.org.br. Acesso em: 01 set. 2011.
- DECHOW, P., SLOAN, R., SWEENEY, A. Detecting earnings management. **The Accounting Review**, v.70, p.193–225, 1995.
- DEFOND, M.; PARK, C. The reversal of abnormal accruals and the market valuation of earnings surprises. **The Accounting Review**, v.76 n.3, p. 375–404, 2001.
- DONNELLEY, R. G. A empresa familiar. **RAE Light**, São Paulo, v.7, n.23, 1967.
- FORMIGONI, H.; PAULO, E. ; PEREIRA, C. A. Estudo sobre o gerenciamento de resultados contábeis pelas companhias abertas e fechadas brasileiras. In: ANPCONT, 1., 2007, Gramado. **Anais...** Rio Grande do Sul: FURB, 2007.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA. **Manual de governança corporativa**. São Paulo: IBGC, 2010.

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

JAGGI, B.; LEUNG, S.; GUL, F. Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms. **Journal Accounting Public Policy**, n. 28, p. 281-300, 2009.

JEANJEAN, T.; STOLOWY, H. Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. **Journal Accounting Public Policy**, v. 27, p. 480–494, 2008.

JIRAPORN, P.; DADALT, P. Does founding family control affect earnings management? an empirical note. **Workingpaper**, 2007. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1017856. Acesso em: 12 out. 2011.

LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.L.; SHLEIFER, A.; VISHNY R.W. Law and finance. **Journal of Political Economy**, v. 106, n. 6, p.1113–1155, 1998.

LOPES, A. B; TUKAMOTO, Y. S. Contribuição ao estudo do gerenciamento de resultados: uma comparação entre as companhias abertas brasileiras Emissoras de ADR's e não emissoras de ADR's. **Revista de Administração**, v. 42, p. 86-96, 2007.

MARRA, A.; MAZZOLA, P.; PRENCIPE, A. Board monitoring and earnings management pre- and post-IFRS. **International Journal of Accounting**, v. 46, p. 205–230, 2011.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento de resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. São Paulo, 2001. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2001.

MARTINEZ, A. L; REIS, G.M.R. Rodízio das firmas de auditoria e o gerenciamento de resultados no brasil. **RCO - Revista de Contabilidade e Organizações**. v. 4, n. 10, p. 48-64, 2010.

MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. Uma pesquisa sobre o gerenciamento de resultados contábeis: causas e consequências. **UnB Contábil**, Brasília, v. 10, n. 1, p. 141-157, jan./ jun. 2007.

NAVAES, B. M. P. L. **Harmonização das Normas Contábeis pela Aderência à Lei 11.639/2007 e a MP 449/2008 em Empresas Multinacionais e do Setor Público: Um Estudo de Múltiplos Casos**.2010. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção). Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2010.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2007.

PRENCIPE, A.; MARKARIAN, G.; POZZA, L. Earnings Management in Family Firms: Evidence From R&D Cost Capitalization in Italy. **Family Business Review**, v. 21, n. 1, Mar.2008.

SANTOS, P.S. A.; DANI, A. C.; KRESP, N. T.; THEISS, V.; KLANN, R. C. Relação entre a estrutura de propriedade e o gerenciamento de resultados de empresas brasileiras familiares e

não familiares com ações negociadas na BM&Fbovespa em 2010. In.: International Meeting of the Iberoamerican Academy of Management, 7, 2011, Lima. **Anais...**Peru, 2011.

SAMPAIO, R.Q.; LIMA, B. C. C.; PAULA, A.L.B. A governança corporativa e o retorno das ações de empresas de controle familiar e de controle não-familiar no Brasil. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 11, 2011. **Anais...** São Paulo: USP, 2011.

SANTOS, E.S.; CIA, J. N. S; CIA, J.C. US GAAP x normas brasileiras: mensuração do impacto das diferenças de normas no lucro duplamente reportado pelas empresas brasileiras emissoras de ADRS na NYSE. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 82-111, jan./fev. 2011.

SANTOS, A; MARTINS, E. A nova Lei das S/A e a internacionalização da contabilidade, 2008. Disponível em: <http://www.cfc.fipecafi.org> .Acesso em: 25 set.2011.

SCHIPPER, K. Commentary on earning management. **Accounting Horizons**. Sarasota, v, 3 p. 91-102, dec.1989.

SCHLEIFER, A.; VISHNY, R. Large shareholders and corporate control. **Journal of Finance**, v. 52, n.2, p. 737-783, 1997.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. No Brasil, 90% das empresas são familiares. Santa Catarina. **SEBRAE/SC**, 2005. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/newart/default.asp?materia=10410>. Acesso em: 10 set.2011.

SILVA, J. O. **Relação entre a remuneração variável dos gestores e o gerenciamento de resultados nas empresas de capital aberto brasileiras**. 2010. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis). Universidade Regional de Blumenau – FURB. Blumenau, 2010.

SILVEIRA, A. D.M. **Governança corporativa, desempenho e valor da empresa no Brasil**. 2002. Dissertação (Mestrado em Administração). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

SUETUGUI, E.; CIA, J. N. S. Contabilidade no setor imobiliário residencial: Um estudo exploratório da visão dos impactos da convergência das normas brasileiras com normas internacionais – IFRS para alguns segmentos de mercado. In: Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, 11, 2011 **Anais...** São Paulo: USP, 2011.

TENDELOO, B. V.; VANSTRAELEN. A. Earnings Management under German GAAP versus IFRS. **European Accounting Review**, v. 14, n. 1, p.155–180, 2005.

TRAPP, A. C. G. **A relação do conselho fiscal como componente de controle no gerenciamento de resultados contábeis**. 2009. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2009.

VERHAGEM, J.A.; VARELA, P.S.; Convergência para as normas internacionais de contabilidade em 2010 no Brasil: quais empresas estão preparadas? In: SEMEAD, 13, 2010. **Anais...** São Paulo, 2010.

ZÉGHAL, D.; CHTOUROU, S.; SELLAM, Y.M. An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 20, p. 61– 72, 2011.