



QUAL A RELAÇÃO ENTRE TEMPESTIVIDADE E GERENCIAMENTO DE RESULTADO OPERACIONAL E CONTÁBIL?

WHAT IS THE RELATIONSHIP BETWEEN TIMELINESS AND REAL AND ACCOUNTING EARNINGS MANAGEMENT?

Graduando: Gutemberg Antônio Alves (UFPE)

Email: gutemberg_2005@yahoo.com.br

Matrícula: 200909351

Orientador: Dr. Daniel Jose Cardoso Da Silva (UFPE)

Email: daniel.jcsilva@ufpe.br

<https://orcid.org/0000-0001-7287-7221>

Resumo

Essa pesquisa tem como objetivo verificar a relação existente entre a tempestividade e o gerenciamento de resultado contábil e operacional. Para isso, selecionou-se 228 empresas de capital aberto não financeiras listadas na B3, no período de 2011 a 2022, que totaliza 2.736 observações. Os dados foram organizados em painel balanceado para possibilitar o controle por efeitos fixos ou por efeitos aleatórios e gerar mais robustez aos resultados. Primeiramente, utilizou-se os modelos de Kothari et al. (2005) e Roychowdhury (2006) para mensurar, respectivamente, os gerenciamentos de resultado contábil e operacional. Em outra etapa, três novos modelos foram gerados para verificar a relação entre o gerenciamento de resultado e a tempestividade, em que cada modelo possui uma *proxy* diferente de tempestividade como variável dependente (defasagem na publicação, publicação atrasada e defasagem da publicação após o atraso). A partir dos testes de Chow, Breusch-Pagan e Hausman, foi identificado para todos os cinco modelos, que o controle mais eficaz se dá por meio de efeitos fixos. Os resultados indicam que quanto maior o gerenciamento de resultado contábil, maior é a probabilidade das empresas perderem o prazo de publicação das demonstrações contábeis (publicar após 31/03), e quanto maior o gerenciamento de resultado operacional, mais as empresas demoram para publicar, a partir do final do exercício (31/12), mesmo após perderem o prazo de publicação. Dessa forma, há evidências de que companhias que gerenciam são menos tempestivas. Essa sinalização pode ser relevante para diversos usuários, como investidores, credores, auditores, reguladores e para os próprios gestores das empresas.

Palavras-chave: Tempestividade; Gerenciamento de Resultado Operacional; Gerenciamento de Resultado Contábil.

Abstract

This research aims to verify the relationship between timeliness and accounting and real earnings management. To do so, 228 non-financial publicly traded companies listed on B3 were selected for the period from 2011 to 2022, totaling 2,736 observations. The data were organized in a balanced panel to enable control for fixed or random effects and to generate more robust results. Firstly, Kothari et al. (2005) and Roychowdhury (2006) models were used to measure accounting and real earnings management, respectively. In another step, three new models were generated to verify the relationship between earnings management and timeliness, where each model has a different timeliness proxy as a dependent variable (lag in publication, delayed



publication, and lag in publication after delay). Through Chow, Breusch-Pagan, and Hausman tests, it was identified for all five models that the most effective control is through fixed effects. The results indicate that the greater the accounting earnings management, the higher the probability of companies missing the deadline for publishing financial statements (publishing after 31/03), and the greater the real earnings management, the longer the companies take to publish from the end of the fiscal year (31/12), even after missing the publication deadline. Therefore, there is evidence that companies that engage in earnings management are less timely. This signaling can be relevant to various users, such as investors, creditors, auditors, regulators, and the companies' own managers.

Keywords: Timeliness; Real Earnings Management; Accounting Earnings Management.

1. Introdução

No mundo financeiro, as informações são ferramentas valiosas para o processo de tomada de decisão. Por exemplo, um investidor com informações seguras e fidedignas sobre a situação financeira de uma determinada empresa terá mais confiança em tomar decisões sobre a melhor forma de alocar os seus recursos. Dessa forma, segundo Beatty e Liao (2014), a contabilidade desempenha o papel fundamental de fornecer informações qualitativas que possibilita aos usuários compreenderem a situação em que a entidade se encontra.

Sobre isso, o CPC 00 (R2) (2019) destaca que a relevância e a representação fidedigna são características fundamentais para uma informação contábil ser útil, e nesse sentido, com o objetivo de aprimorar a utilidade da informação, é indispensável que ela seja comparável, verificável, tempestiva e compreensível. Mais detalhadamente, sobre a representação fidedigna e a tempestividade, o CPC 00 (R2) (2019) expõe que a representação fidedigna é a característica qualitativa de uma informação quando ela representa a essência dos fenômenos que ocorrem na empresa, enquanto uma informação tempestiva é aquela disponibilizada aos tomadores de decisões, em tempo hábil, para que seja capaz de influenciar o processo decisório dos usuários. Essa qualidade informacional pode sofrer influências propositais ou involuntárias da gestão empresarial, em face de sua discricionariedade contábil. Por exemplo, a administração pode intencionalmente manipular os resultados da empresa, dentro dos limites legais, a fim de atingir metas específicas (Mindak et al., 2016).

Nesse sentido, como resultado de incentivos específicos e com o objetivo de alcançar metas estabelecidas, o gerenciamento de resultados é realizado por meio de duas abordagens distintas: a manipulação dos *accruals* contábeis (conhecido como Gerenciamento de Resultado Contábil - GRC) e a manipulação das operações reais da empresa (conhecido como Gerenciamento de Resultado Operacional - GRO) (Martinez, 2013). A manipulação dos *accruals* envolve a alteração dos componentes de resultado e do balanço relacionados ao regime de competência, como depreciação, provisões, estimativas, entre outros, enquanto as escolhas operacionais têm um impacto direto sobre a geração de caixa da organização (Joosten, 2012).

Verifica-se, portanto, que essas manipulações têm o potencial de afetar a precisão e integridade das informações financeiras. Além disso, é provável que as empresas que se envolvem em gerenciamento de resultados apresentem menor qualidade em outros aspectos. Por exemplo, os dados fornecidos pelas empresas podem ter uma menor significância no processo de tomada de decisão dos investidores no mercado de capitais (Habib, 2004); ou as informações podem ter menor comparabilidade (Sousa et al., 2020); ou ainda as informações podem ser menos oportunas (Salgado & Souza, 2021); entre outras possibilidades.

Ao detalhar os estudos anteriores que mediram a relação entre o gerenciamento de resultado e a tempestividade, os resultados de Altoé et al. (2015) indicaram que a probabilidade dos gestores gerenciarem os resultados das companhias pode ser influenciada positivamente



pelo momento da evidenciação das informações contábeis. Salgado e Souza (2021) identificaram que quanto maior o gerenciamento de resultado por meio dos *accruals*, maior é a probabilidade das companhias de capital aberto perderem o prazo de publicação (prazo de três meses, até 31/03).

Por outro lado, Tavares et al. (2022) aprofundaram estas análises com foco nas empresas com o maior nível de governança corporativa no Brasil (Novo Mercado), e evidenciaram que não há relação entre gerenciamento de resultado contábil e tempestividade para estas companhias. Estas evidências indicam que um alto padrão de governança corporativa pode restringir a explicação da variação do prazo de publicação das empresas em função da variação do gerenciamento de resultado.

Resumidamente, estes e outros estudos anteriores utilizam, predominantemente, o gerenciamento de resultado contábil em suas análises. Esses estudos não medem de forma conjunta e detalhada as relações entre a tempestividade e o gerenciamento de resultado contábil, junto com o gerenciamento de resultado operacional. Dessa forma, a presente pesquisa visa contribuir com o aprofundamento da investigação sobre o tema, para que esta literatura se desenvolva mais um pouco.

Diante do exposto, a presente pesquisa possui a seguinte questão problema: **Qual a relação da tempestividade com o gerenciamento de resultado contábil e operacional?** Dessa forma, tem-se como objetivo constatar a relação entre a tempestividade da informação contábil e o gerenciamento de resultados contábil e operacional.

Esse estudo é relevante para diversos usuários, como investidores, credores, auditores, reguladores e até para os gestores das companhias. Entender que a defasagem da publicação ou a perda do prazo podem sinalizar maiores níveis de gerenciamento de resultado é uma forma mais simples e direta de identificar o comportamento oportunístico do gestor e a baixa qualidade informacional da companhia. Dessa forma, investidores e credores podem analisar com mais cautela, na hora de decidir sobre a alocação de seus recursos, as companhias que demoram para publicar ou perdem o prazo. Os auditores e reguladores precisam ficar mais alertas com os relatórios contábeis destas companhias, pois se há sinais de que as companhias que perdem o prazo gerenciam mais por meio dos *accruals*, então é possível que exista distorções materiais nos números contábeis. Os auditores e reguladores, portanto, podem ser mais rígidos em suas análises para a aceitação dos números reportados. Por fim, este estudo é relevante até mesmo para destacar para os gestores das empresas que as ações deles podem ser identificadas, e que destacam baixa qualidade do lucro, que podem ser malvistas por diversos usuários.

Em relação à contribuição literária, este estudo objetiva contribuir com o aprofundamento da análise do gerenciamento de resultado operacional no contexto brasileiro, pois os estudos anteriores nacionais focam no gerenciamento de resultado contábil, ou não segregam as formas de gerenciamento, como as pesquisas de Altoé et al. (2015), Salgado e Souza (2021) e Tavares et al. (2022).

A estrutura dessa pesquisa é formada pela introdução e mais quatro seções. Na segunda seção, apresenta-se todo arcabouço teórico da pesquisa, onde se encontram as principais definições usadas no trabalho, assim como todo estudo anterior usado como motivação para a elaboração das hipóteses. Na terceira seção, estão destacadas informações sobre os dados da amostra, o período utilizado e o tratamento dos dados. Na quarta seção, foi efetuada todas as análises dos modelos e discussões dos resultados obtidos. Por fim, na quinta seção, as conclusões e colaborações da pesquisa.

2. Referencial Teórico

2.1 Gerenciamento de Resultado



O gerenciamento de resultados é o processo intencional de modificar os resultados contábeis, dentro dos parâmetros legais, por meio da discricionariedade dos gestores, visando alcançar objetivos específicos, como a alteração da percepção de risco em relação à empresa, conforme descrito por Martinez (2001).

Importante ressaltar que a gestão de resultados não constitui fraude contábil, uma vez que é realizada dentro dos limites estabelecidos pela legislação contábil (Martinez, 2001), que confere ao gestor uma certa margem de discricionariedade para fazer escolhas com base em incentivos que o levam a buscar relatar um resultado diferente do desempenho fundamental. Logo, o que diferencia o gerenciamento de resultados da fraude é o seu uso com o objetivo de obter uma posição financeira, desempenho econômico ou fluxo de caixa específico, levando a ineficiência de alocação de recursos no mercado econômico.

Segundo Healy e Wahlen (1999), os motivos pelos quais os executivos são incentivados a gerenciar os resultados podem ser classificados em diferentes categorias: incentivos relacionados ao mercado de capitais, incentivos pactuados, incentivos regulatórios e incentivos relacionados a encargos políticos. Para Li (2019), as empresas podem empregar práticas de manipulação de resultados com o propósito de elevar os lucros no período atual, a fim de suavizar ou indicar a lucratividade futura da organização. Já Baldez (2015) reforça que os administradores estão constantemente em busca de incentivos e oportunidades para gerenciar os resultados financeiros de uma empresa. No entanto, esses incentivos e oportunidades de manipulação das informações contábeis estão sujeitos aos custos associados a essa prática. Por exemplo, a possibilidade de demissão do executivo responsável pode resultar em uma desvalorização das ações da empresa. Conseqüentemente, espera-se que o gerenciamento de resultados seja reduzido quando os custos associados superarem os benefícios do seu uso, como afirmado por Baldez (2015).

De acordo com base na motivação, existem três principais tipos de gerenciamento de resultados: (a) Target Earning: o objetivo aqui é aumentar ou diminuir os lucros, ou seja, os lucros são manipulados para atingir metas específicas; (b) Income Smoothing: essa abordagem visa reduzir a variabilidade e evitar flutuações excessivas nos resultados financeiros; (c) Take a Bath: essa estratégia envolve a intenção de piorar os resultados atuais em prol de melhores resultados no futuro. (Martinez, 2001)

Além dos incentivos e tipos, o gerenciamento de resultados pode ser realizado por dois meios: gerenciamento contábil e o gerenciamento por decisões operacionais.

As bases relevantes de manipulação contábil compreendem a modificação nos métodos contábeis, com destaque para os métodos de depreciação, reconhecimento de receita, contabilização por equivalência patrimonial e avaliação de estoques. Além disso, o uso de accruals é outra prática relevante. Os accruals englobam de forma consolidada o efeito líquido de todas as escolhas contábeis realizadas pelos gestores no processo de relatar o resultado, o que justifica sua recorrente aplicação em pesquisas e sua ampla aprovação (Healy, 1985; Jones, 1991; Watts & Zimmerman, 1990; Dechow, 1995).

Martinez (2008) explica que os accruals podem ser descritos como a disparidade entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional. Os accruals podem ser divididos em duas categorias: accruals discricionários, que podem ser utilizados para gerenciar o resultado contábil, e accruals não discricionários, que surgem a partir das transações normais realizadas pela empresa (Paulo, 2007). O conceito de accruals foi adotado para cumprir o princípio do regime de competência (accruals basis) utilizado na contabilidade. Ao contrário do regime de caixa (cash basis), o regime de competência mensura o resultado do período com base na sua dimensão econômica, independentemente de as transações financeiras terem sido efetivamente realizadas ou não (Paulo, 2007).

No que diz respeito ao gerenciamento de resultados operacionais, Gunny (2005) descreve que o real earnings management ocorre por meio dos ajustes das atividades operacionais. Por sua vez, Gunny (2010), Li (2019) e Roychowdhury (2006) definem o termo "gerenciamento de resultados operacionais" refere-se às ações de gestão realizadas nas atividades operacionais de uma empresa, que se desviam das práticas comerciais normais. Essas ações têm como objetivo principal influenciar os lucros do período atual e alcançar resultados específicos desejados. Por exemplo, descontos de vendas, redução de despesas discricionárias e de custos de produção são métodos utilizados em certas circunstâncias econômicas para gerenciar os resultados (Roychowdhury, 2006).

Nesse sentido, o estudo feito por Roychowdhury (2006), foram apresentadas três métricas para o gerenciamento de resultados operacionais: Custos de Produção: onde os custos de venda são influenciados pelas escolhas contábeis; Fluxo de Caixa Operacional: onde a manipulação das atividades operacionais pode afetar os fluxos de caixa operacional do período; Despesas Discricionárias: onde as manipulações das atividades operacionais ocorre por meio da redução anormal das despesas discricionárias.

Conforme mencionado por Cupertino (2013), o gerenciamento baseado em decisões operacionais ocorre ao longo do exercício financeiro. Nesse tipo de gerenciamento, a percepção dos gestores em relação às atividades relacionadas ao negócio da empresa e sua execução ao longo do ciclo operacional determinam o momento em que ocorre o gerenciamento. Por outro lado, o gerenciamento baseado em accruals envolve o registro de valores após a avaliação dos resultados, o encerramento do período contábil e a publicação das demonstrações financeiras. Assim, enquanto as decisões operacionais representam uma forma de gerenciamento antecipado, os accruals são considerados uma forma de manipulação posterior aos eventos (Martinez, 2013)

2.2 Tempestividade

De acordo com o Pronunciamento Conceitual Básico 00 (R2) (CPC, 2019), para que tenhamos uma informação contábil financeira útil, essa precisa ter como características qualitativas fundamentais a relevância e representar de forma fidedigna a essência dos fenômenos que representam. Nesse sentido, para melhorar a utilidade da informação é preciso que ela seja comparável, verificável, tempestiva e compreensível (Salgado & Souza, 2021).

A oportunidade é uma propriedade que pode impactar positivamente a percepção dos usuários de informações contábeis. De acordo com o *Conceptual Framework* emitido pelo *International Accounting Standards Board* (IASB, 2018), a oportunidade é uma característica qualitativa que aprimora a utilidade das informações financeiras, tornando-as relevantes e confiáveis para retratar com precisão o fenômeno em questão. Dessa forma, uma informação tempestiva é aquela que é apresentada em momento oportuno, tendo influência sobre os diversos agentes envolvidos na tomada de decisões (Campos *et al.*, 2022).

Nesse contexto, a tempestividade é uma característica significativa das demonstrações contábeis, pois esses dados exercem influência no processo de tomada de decisão dos usuários quando são apresentadas no momento oportuno (Ahmad & Kamarudin, 2003; Barcellos *et al.*, 2014).

A informação de alto nível de qualidade e confiabilidade podem deixar de ser útil ao não ser divulgada no momento oportuno. Portanto, a acurácia da divulgação está diretamente ligada à celeridade com que os relatórios são disponibilizados aos usuários da informação contábil (Kirch *et al.*, 2012).

A escolha do momento mais apropriado para a divulgação das informações contábeis pode ser uma oportunidade estratégica utilizada pelos gestores e entidades para o gerenciamento

de resultados (Salgado & Souza, 2021). A Lei das Sociedades por Ações estabeleceu um prazo máximo de três meses após o encerramento do exercício social para a divulgação dos relatórios financeiros, o que pode influenciar a forma como os resultados são apresentados.

2.3 Estudos Anteriores e Hipóteses da Pesquisa

O momento da divulgação, como também a definição de práticas contábeis dentro dos limites da legislação societária, é um ato discricionário do gestor, ou seja, possibilita a prática de gerenciamento dos resultados por accruals (Cupertino 2013).

Nesse contexto, o intervalo de tempo entre o encerramento do exercício social e a divulgação dos relatórios financeiros é crucial para determinar o momento adequado. O gestor tem certa margem de manobra na escolha da data de divulgação, pois existem incentivos tanto para atrasar como para antecipar esse processo, conforme apontado por Martinez (2013).

Diante deste cenário, estudos buscaram relacionar a tempestividade com o gerenciamento de resultado para melhor compreensão deste fenômeno. Seguem alguns destaques:

No estudo realizado por Altoé *et al.* (2015), foi investigada a influência da tempestividade da informação contábil nas práticas de suavização de resultados em empresas de capital aberto que têm suas ações negociadas na Bolsa de Valores do Estado de São Paulo (BM&FBovespa). No estudo, uma amostra composta por 185 empresas brasileiras não financeiras foi adotada. Nesse sentido, para determinar a agilidade das informações contábeis, utilizou-se como medida representativa o modelo sugerido com base na pesquisa de Lopes e Walker (2008). Os resultados indicam que o momento em que as informações contábeis são divulgadas no Brasil tem um impacto positivo na probabilidade de os gestores manipularem seus resultados. De acordo com a Teoria das Escolhas Contábeis, os gestores frequentemente utilizam a tempestividade das informações contábeis como uma estratégia para realizar a suavização de resultados com maior frequência.

Bartov *et al.* (2017) conduziram uma pesquisa sobre o gerenciamento de lucros, oportunidade e sistemas de informação corporativa. Neste estudo, foi constatado que a qualidade do sistema de informação pode apresentar uma relação negativa com o gerenciamento de resultados e uma relação positiva com a tempestividade. Isso ocorre porque um sistema de informação de qualidade permite o desenvolvimento e a gestão de sistemas informatizados de relatórios financeiros, o que resulta em informações mais confiáveis, precisas e oportunas nas demonstrações financeiras. Além disso, o uso de software sofisticado no sistema de informação pode prevenir e detectar manipulações de resultados e fraudes de maneira mais eficaz. O estudo também demonstrou que a qualidade do sistema de informação está associada a menores práticas de gerenciamento de resultados e a relatórios financeiros mais oportunos, fornecendo uma abordagem prática para melhorar a pontualidade dos relatórios financeiros.

No estudo conduzido por Salgado e Souza (2021), o objetivo foi investigar o impacto da tempestividade dos relatórios financeiros na qualidade dos lucros reportados por empresas brasileiras de capital aberto listadas na B3, considerando o gerenciamento de resultados. Os pesquisadores utilizaram como medidas substitutas de tempestividade a defasagem na divulgação, a ocorrência de atrasos na divulgação e a republicação dos relatórios financeiros. Além disso, para servir como proxy de gerenciamento de resultados, utilizou-se os accruals discricionários, conforme o modelo de gerenciamento de Jones modificado por Dechow *et al.* (1995). Os resultados obtidos através dos modelos utilizados confirmaram as hipóteses estabelecidas, demonstrando uma relação positiva e significativa entre a defasagem na divulgação dos resultados, a ocorrência de atrasos na divulgação dos relatórios financeiros e a republicação dos relatórios financeiros com o gerenciamento de resultados. Isso indica que a

presença de gerenciamento de resultados revelou um comportamento oportunista por parte dos gestores e a existência de lucros de baixa qualidade.

No estudo conduzido por Tavares *et al.* (2022), foi examinado o impacto da governança corporativa na relação entre tempestividade e gerenciamento de resultados em empresas não financeiras de capital aberto no Brasil, durante o período de 2011 a 2019. Para controlar o efeito da governança corporativa, a amostra consistiu em empresas listadas no segmento Novo Mercado da B3, que são conhecidas por apresentar altos padrões de transparência e governança devido às suas regras diferenciadas de governança corporativa. Por sua vez, o gerenciamento de resultados foi calculado por meio dos resíduos do modelo proposto por Pae (2005). Em relação à tempestividade na divulgação das demonstrações contábeis, foi determinada pelo intervalo de tempo entre o término do exercício e a data de publicação. Os resultados obtidos evidenciaram que, em um ambiente composto por empresas com elevado padrão de governança corporativa, a demora na divulgação das demonstrações contábeis não é um fator que contribui para o aumento do gerenciamento de resultados. Dessa forma, a relação observada em estudos anteriores, onde a falta de tempestividade das informações contábeis estava associada a práticas oportunistas por parte dos gestores, é refutada neste estudo. Ou seja, há indícios de que o tempo de divulgação, mesmo que represente um atraso na disponibilização das informações para o mercado, não atua como um motivador para o gerenciamento de resultados.

A primeira hipótese do presente estudo é construída com base no estudo de Salgado e Souza (2021), o qual evidenciou que a tempestividade apresenta relação com o gerenciamento de resultados, de modo que quanto maior o prazo para a publicações das demonstrações contábeis maior o nível de gerenciamento de resultados, ou seja, quanto mais tempestiva a informação contábil, menores são os efeitos das ações oportunistas dos gestores.

H1: Há uma relação negativa entre tempestividade e gerenciamento de resultado contábil.

Essa hipótese será testada de três formas diferentes, conforme a operacionalização da variável tempestividade (defasagem de publicação, publicação atrasada e defasagem da publicação atrasada).

H1a: Quanto maior o gerenciamento de resultado contábil, maior a defasagem de publicação das companhias;

H1b: Quanto maior o gerenciamento de resultado contábil, maior é a probabilidade das companhias perderem o prazo de publicação;

H1c: Quanto maior o gerenciamento de resultado contábil, maior é a defasagem de publicação das companhias após o atraso de publicação.

Decorrente de carência de estudos que verificaram diretamente a relação entre o gerenciamento de resultado e a tempestividade, a segunda hipótese baseia-se nos estudos realizados por Prata e Flach (2020), examinou-se o impacto do gerenciamento de resultados por meio de atividades operacionais na persistência dos lucros, bem como nos accruals e fluxos de caixa operacionais, em empresas brasileiras listadas no Brasil, Bolsa, Balcão (B3). Para atingir os objetivos, foi utilizado o modelo de gerenciamento de resultados operacionais proposto por Roychowdhury (2006). Já na análise da persistência dos lucros, accruals e fluxos de caixa operacionais, os modelos de Dechow *et al.* (2010) e Sloan (1996) foram utilizados, com a inclusão de uma variável que representa o gerenciamento de resultados operacionais nos modelos.

Além disso, os modelos foram aprimorados pela inclusão de uma variável que representa o gerenciamento de resultados operacionais. Além disso, foram incorporadas variáveis de controle consideradas como influenciadoras da persistência dos lucros, incluindo o tamanho da empresa, a distribuição de dividendos, o montante total pago em dividendos e a ocorrência de perdas no período (Hou *et al.*, 2012). O estudo confirmou que a persistência dos

lucros foi afetada negativamente pelo gerenciamento de resultados operacionais, em ambas as modalidades escolhidas. Por fim, o estudo a qualidade do lucro reportado, representada pela persistência dos lucros, pode ser afetada pelos resultados operacionais.

Campos *et al* (2022) relacionaram a tempestividade com a persistência do lucro e identificaram que empresas que mais demoram a publicar, ou que atrasam a publicação e que mais demoram a publicar após o atraso apresentam menor persistência em seus lucros.

Dessa forma, ao considerar que o gerenciamento de resultado operacional se relaciona negativamente com a persistência, e que a tempestividade também se relaciona negativamente com a persistência, espera-se que o gerenciamento de resultado operacional possa se relacionar negativamente com a tempestividade, de forma semelhante a relação entre gerenciamento de resultado contábil e tempestividade. A hipótese 2, portanto, é a seguinte:

H2: Há uma relação negativa entre tempestividade e gerenciamento de resultado operacional.

Novamente, essa hipótese será testada de três formas diferentes, conforme a operacionalização da variável tempestividade (defasagem de publicação, publicação atrasada e defasagem da publicação atrasada).

H1a: Quanto maior o gerenciamento de resultado operacional, maior a defasagem de publicação das companhias;

H1b: Quanto maior o gerenciamento de resultado operacional, maior é a probabilidade das companhias perderem o prazo de publicação;

H1c: Quanto maior o gerenciamento de resultado operacional, maior é a defasagem de publicação das companhias após o atraso de publicação.

No próximo tópico, serão apresentados os procedimentos metodológicos aplicados à pesquisa, como a classificação da pesquisa, os dados e amostra utilizados, como mensurar o gerenciamento de resultados operacionais e a definição dos modelos de pesquisa.

3. Método

3.1 Amostra, Período e Dados

Com o objetivo de verificar a relação entre a tempestividade e o gerenciamento de resultado, foram selecionadas empresas de capital aberto não financeiras listadas na B3, no período de 2011 a 2022. Nesse período, a amostra foi composta por um total de 228 empresas não financeiras, a partir dos seguintes critérios:

Tabela 1

Composição da Amostra

Quantidade de Empresas da População:	401
(-) Sem Ativo em qualquer ano de análise	-122
(-) Sem Receita em qualquer ano de análise	-27
(-) Imobilizado e intangível = 0, em qualquer ano de análise	-22
(-) Sem FCO em qualquer ano de análise	-1
(-) Ativo Circulante = 0, em qualquer ano de análise	-1
(=) Quantidade de Empresas na Amostra da Pesquisa:	228
(x) Quantidade de Anos Analisados.	12
(=) Quantidade de Observações Totais:	2.736

Fonte: Elaboração Própria

Para melhor compreensão da seleção da amostra, 401 empresas da população indica a quantidade máxima de empresas de capital aberto em um referido ano (2022, que foi o ano com mais empresas de capital aberto durante todo o período analisado), planejados pelo sistema de coleta de dados (Economática[®]). Entretanto, estas 401 não se repetem em todos os anos, logo muitas não terão dados para todo o período analisado.

Para o presente estudo, optou-se trabalhar com dados organizados em painel balanceado, pois esta forma de controle gera mais possibilidades econométricas com o intuito de controlar as particularidades individuais e temporais, como as regressões por efeitos fixos ou por efeitos aleatórios, por exemplo (Gujarati & Porter, 2011).

A maioria das empresas excluídas da amostra, portanto, foram aquelas que não tinham dados para todo o período analisado. A ordem da exclusão indicada no quadro foi exatamente a ordem da exclusão das empresas, até chegar no momento de deixar o painel totalmente balanceado (mesmas empresas em todos os anos).

3.2 Modelos Econométricos

Inicialmente, para mensurar os gerenciamentos de resultado, utilizou-se o modelo de Kothari et al. (2005) para medir os *accruals* discricionários e o modelo de Roychowdhury (2006) para medir o gerenciamento por meio das vendas. O gerenciamento contábil é representado pelos resíduos do modelo de Kothari et al. (2005) e o gerenciamento operacional é representado pelos resíduos do modelo de Roychowdhury (2006). Posteriormente, os resíduos foram considerados como variáveis dependentes em novas regressões para a verificação da relação da tempestividade com o GR e variáveis de controle. A Tabela 2 evidencia os modelos utilizados na pesquisa:

Tabela 2

Modelos Econométricos

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Y	$\frac{TA_{it}}{AT_{it-1}}$	$\frac{FCO_{it}}{AT_{it-1}}$	DP_{it}	PA_{it}	DPA_{it}
β_0	Constante	Constante	Constante	Constante	Constante
β_1X_1	$\frac{1}{AT_{it-1}}$	$\frac{1}{AT_{it-1}}$	$LnAT_{it}$	$LnAT_{it}$	$LnAT_{it}$
β_2X_2	$\frac{(\Delta RL_{it} - \Delta CR_{it})}{AT_{it-1}}$	$\frac{\Delta RL_{it}}{AT_{it-1}}$	End_{it}	End_{it}	End_{it}
β_3X_3	$\frac{PPE_{it}}{AT_{it-1}}$	$\frac{RL_{it}}{AT_{it-1}}$	ROA_{it}	ROA_{it}	ROA_{it}
β_4X_4	$\frac{LL_{it}}{AT_{it-1}}$		GRC_{it}	GRC_{it}	GRC_{it}
β_5X_5	-	-	GRO_{it}	GRO_{it}	GRO_{it}

Nota: Modelo 1 = Kothari et al. (2005); Modelo 2 = Roychowdhury (2006); Modelo 3, Modelo 4 e Modelo 5 = modelos da pesquisa. TA_{it} = *accruals* totais de balanço da firma *i* do período *t*; AT_{it} = ativos totais da firma *i* no ano *t*; AT_{it-1} = ativos totais da firma *i* no ano *t-1*; ΔRL_{it} = variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t-1* para o ano *t*; ΔCR_{it} = variação nas contas a receber do período *t* em relação ao período *t-1* da firma *i*; PPE_{it} = ativo imobilizado e ativo intangível da empresa *i* do período *t*; LL_{it} = lucro líquido da empresa *i* do período *t*; FCO_{it} = fluxo de caixa operacional da empresa *i* do período *t*; RL_{it} = receita líquida da empresa *i* do período *t*; GRC_{it} = gerenciamento de resultado contábil, representado pelos *accruals* discricionários (resíduos) retirados da regressão 1 da empresa *i* do período *t*; GRO_{it} = gerenciamento de resultado operacional, representado pelos resíduos do modelo de 2 da empresa *i* do período *t*; $LnAT_{it}$ = variável de controle do tamanho da empresa mensurada pelo logaritmo natural do ativo total da empresa *i* do ano *t*; ROA_{it} = *return on assets*, variável de controle do desempenho da empresa mensurada pela divisão do lucro corrente pelo ativo total da empresa *i* do ano *t*; End_{it} = endividamento da empresa, variável de controle da estrutura de capital da empresa mensurada pela divisão do capital de terceiros pelo passivo total da empresa *i* do ano *t*; DP_{it} = Defasagem da Publicação, medida pelos dias corridos entre o final do exercício (31/12) e a data de publicação; PA_{it} = Publicação Atrasada, *dummy* que assume o valor 1 se a companhia atrasou a publicação e 0 caso contrário; DPA_{it} = Defasagem da Publicação Atrasada, medida pelos dias corridos entre o final do prazo de publicação (31/03) e a data da publicação.

O modelo de gerenciamento de resultado contábil de Kothari et al. (2005) adiciona ao modelo de Jones modificado por Dechow et al. (1995) o lucro líquido do período, deflacionado pelo ativo total do período anterior, para controlar o efeito do desempenho da empresa na variação dos *accruals* totais. Apesar do modelo de Jones modificado por Dechow et al. (1995)

ser bastante utilizado até hoje, optou-se pelo uso de Kothari et al. (2005) por ser um modelo mais recente e mais completo em relação ao anterior. Neste modelo, os resíduos positivos indicam que a empresa pode ter um excesso de *accruals* que aumentam o resultado contábil da entidade. De forma contrária, os resíduos negativos representam os *accruals* que reduzem o resultado contábil da entidade. Empresas que gerenciam pouco possuem resíduos próximos a 0.

Uma outra diferença entre estes dois modelos é que Kothari et al. (2005) insere a constante ao modelo, que não consta no modelo de Jones modificado por Dechow et al. (1995). Kothari et al. (2005) justificam que a inclusão do coeficiente linear oferece controle adicional à heterocedasticidade, junto com a deflação das variáveis pelo ativo, e reduz possíveis problemas da variável tamanho omitida. Por isso, o coeficiente linear foi considerado nos modelos de gerenciamento.

Já o modelo de Roychowdhury (2006) foi escolhido porque ele consegue estimar o fluxo de caixa normal como uma função linear das vendas e das suas variações no período desejado. O fluxo de caixa operacional anormal é obtido através do resíduo da regressão, que representa o GRO por meio das vendas. Se os resíduos forem positivos, pode-se concluir que o fluxo de caixa total sofreu influência positiva das manipulações de vendas, que mostra manipulações das vendas com o objetivo de aumentar o lucro contábil, tendo em vista que as vendas extras são reconhecidas contabilmente (Roychowdhury, 2006). Se os resíduos forem negativos, indica que o fluxo de caixa total foi menor do que deveria, que evidencia a manipulação das vendas com o objetivo de diminuir o lucro contábil. Quanto mais próximo o resíduo for do 0, significa que houve menos gerenciamento de resultado das vendas, por parte da empresa.

As regressões geradas anteriormente tiveram como objetivo a extração dos resíduos para que possibilitasse a execução dos modelos principais da pesquisa. Dessa forma, é importante destacar que os dados e resultados devem ser analisados com atenção para não tratar resíduos negativos nos modelos de GR como baixo nível de gerenciamento em comparação aos resíduos positivos. Considere, por exemplo, duas empresas e1 e e2, em que a primeira possui resíduos (GRC) de -3 e a segunda possui resíduos (GRC) de $+3$, as duas empresas possuem gerenciamento de mesma intensidade, porém em direções contrárias, ou seja, enquanto a e1 gerenciou para diminuir o resultado a e2 gerenciou para aumentá-lo.

Com o objetivo de selecionar o modelo mais aderente aos dados da pesquisa, que estão em painel balanceado, utilizou-se os seguintes testes: teste de Chow (Pooled versus Efeitos Fixos); Breusch-Pagan (Pooled versus Efeitos Aleatórios); e Hausman (Efeitos Aleatórios versus Efeitos Fixos).

E para dar robustez aos modelos, foram verificados os seguintes pressupostos: a homocedasticidade dos resíduos (teste de White); a normalidade dos resíduos (teste qui-quadrado) e a multicolineariedade entre as variáveis independentes (Fator de Inflacionamento da Variância –FIV) (Gujarati & Porter, 2011; Fávero & Belfiore, 2017).

Como procedimento geral, os *outliers* foram identificados a partir da técnica do intervalo interquartil (com a multiplicação por 3x), e foram ‘*winsorizados*’ com um limite de até 1,5% dos extremos.

4. Resultados

Para iniciar as análises das regressões, primeiramente analisa-se os testes de Chow, Breusch-Pagan e Hausman para a verificação do modelo mais aderente aos dados da pesquisa, que estão organizados em painel balanceado. Observa-se na Tabela 4 que os todos p-valores, para todos os modelos, dos testes de Chow, Breusch-Pagan e Hausman foram significativos a

1%, ou seja, o controle por efeitos fixos é o mais indicado. Dessa forma, todos os 5 modelos foram rodados por efeitos fixos.

Tabela 4

Diagnóstico Painel e Validação dos Modelos

Modelos	1	2	3	4	5
Diagnóstico Painel					
P-valor Chow	0,0002	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001
P-valor Breusch-Pagan	0,0015	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001
P-Valor Hausman	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001
Pressupostos					
P-valor White	< 0,0001	< 0,0001	0,6867	< 0,0001	0,6191
P-valor X ²	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001
Maior FIV	1,072	1,375	1,557	1,557	1,557
Poder Explicativo dos Modelos					
R ²	0,197306	0,464485	0,205468	0,183666	0,188256
P-valor F	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001	< 0,0001

Fonte: Dados da Pesquisa

Para validar os modelos, a Tabela 4 destaca os p-valores dos pressupostos de homocedasticidade e normalidade dos resíduos, o maior valor de FIV para a análise do pressuposto de colinearidade, o R² para indicar o poder explicativo e os p-valores do teste F para medir se há alguma variável independente que se relaciona com a dependente.

Para o teste de homocedasticidade de White, é possível observar que os modelos 1, 2 e 4 possuem resíduos heterocedásticos, enquanto os modelos 3 e 5 possuem resíduos homocedásticos. Dessa forma, para que os resultados sejam fidedignos, os modelos 1, 2 e 4 foram gerados por erros padrão robustos à heterocedasticidade. A Tabela 4 também indica que os resíduos não possuem distribuição normal em todos os modelos. O estudo, entretanto, possui 2.736 observações, quantidade suficientemente grande para relaxar o pressuposto da normalidade, decorrente do Teorema do Limite Central (Wooldfrige, 2006). Por fim, o terceiro pressuposto analisado é a colinearidade. Todos os modelos possuem FIV's menores que 1,558, que reforça que os modelos não possuem problemas de alta relação entre as variáveis independentes.

Para consolidar a validação dos modelos, observa-se que o poder explicativo dos modelos (R²) varia entre, aproximadamente, 18% e 46%, com o p-valor do teste F significativo a 1% para todas as situações. Este resultado reforça que há pelo menos um beta angular significativo em cada modelo.

Diante desses resultados, percebe-se consistência e robustez nos modelos, que geram maior confiabilidade para as evidências principais que estão detalhadas a seguir. Para início das análises principais, primeiramente destacam-se os modelos 1 e 2 que são os de gerenciamento de resultado, que foram rodados para a extração dos resíduos.

A Tabela 5 evidencia que quase todas as variáveis independentes foram significativas a pelo menos 5%, em que somente a variável PPE não foi significativa no modelo de Kothari et al. (2005). Isso representa que as variáveis independentes controlaram a parte normal dos *accruals* e do fluxo de caixa operacional, e que de fato restam nos resíduos a parcela anormal e gerenciável. Essas significâncias somadas com a validação dos pressupostos das regressões indicam que os resíduos extraídos são robustos, que evita distorções nos resultados dos modelos 3, 4 e 5.

Tabela 5

Principais Resultados

Y	1	2	3	4	5
	Acc	FCO	DP	PA	DPA
	Const.	Const.	Const.	Const.	Const.

Coef.	-0,0207**	0,0064	512,893***	1,1099***	405,637***
Razão t	-5,904	0,7443	8,997	4,031	7,409
X1	$\frac{1}{AT_{it-1}}$	$\frac{1}{AT_{it-1}}$	$LnAT_{it}$	$LnAT_{it}$	$LnAT_{it}$
Coef.	9,9956***	-3,6835***	-28,4857***	-0,0654***	-26,2358***
Razão t	2,254	-104,0	-7,516	-3,592	-7,207
X2	$\frac{(\Delta RL_{it} - \Delta CR_{it})}{AT_{it-1}}$	$\frac{\Delta RL_{it}}{AT_{it-1}}$	End_{it}	End_{it}	End_{it}
Coef.	0,0535**	0,0904***	-3,7717	-0,0339	-3,3285
Razão t	2,068	6,661	-0,6751	-0,9984	-0,6203
X3	$\frac{PPE_{it}}{AT_{it-1}}$	$\frac{RL_{it}}{AT_{it-1}}$	ROA_{it}	ROA_{it}	ROA_{it}
Coef.	-0,0265	-0,0456***	-42,5761***	-0,2616***	-31,2275**
Razão t	-2,239	-2,697	-2,708	-3,466	-2,068
X4	$\frac{LL_{it}}{AT_{it-1}}$		GRC_{it}	GRC_{it}	GRC_{it}
Coef.	0,2759***		6,0035	0,3619**	-3,3126
Razão t	5,096		0,1469	2,06	-0,08438
X5			GRO_{it}	GRO_{it}	GRO_{it}
Coef.	-		42,1928*	0,0257	40,4356*
Razão t	-		1,692	0,2268	1,689

Fonte: Dados da Pesquisa

Nota: Negrito destaca os principais resultados do estudo.

Para os modelos 3, 4 e 5, destacam-se, primeiramente, a significância de 1% e os sinais negativos das variáveis de controle LnAt e ROA com as três medidas de tempestividade. Essas evidências indicam que quanto maior a empresa ou maior o desempenho econômico, menos tempo ela demora para publicar suas demonstrações contábeis; e menor é a probabilidade de perderem o prazo de publicação; e levam dias para publicar após a perda do prazo. Por outro lado, não houve indícios de relação entre endividamento e tempestividade.

Já para as variáveis de gerenciamento de resultado, observou-se que o gerenciamento operacional se relaciona com a tempestividade em forma de defasagem (contagem de dias) e o gerenciamento contábil se relaciona com a tempestividade no quesito perda do prazo.

De forma mais detalhada, o modelo 3 evidenciou, a nível de 10% de significância, que quanto maior o gerenciamento operacional, mais as empresas demoram para publicar seus demonstrativos. Nesse modelo, não foi identificado uma relação entre gerenciamento contábil e defasagem da publicação.

O modelo 4 destaca que há uma maior probabilidade das empresas perderem o prazo quanto maior for o gerenciamento de resultado contábil delas, conforme p-valor significativo a 5%. Por outro lado, não foi percebido que a probabilidade de perder o prazo aumenta conforme variação no gerenciamento de resultado operacional.

Por fim, identifica-se no modelo 5 que quanto maior o gerenciamento de resultado operacional, mais as companhias tendem a demorar para publicar após já terem perdido o prazo. Esse resultado é um detalhamento das evidências do modelo 3, que agrega poder informacional no sentido de medir se a demora para publicar é só dentro do prazo legal permitido pela CVM, ou se também se estende para após a perda do prazo. De forma similar ao modelo 3, o gerenciamento contábil também não foi significativo.

O modelo 4 de regressão evidenciou que a publicação atrasada possui relação positiva e significativa com o gerenciamento de resultado contábil, confirmando a hipótese H1b, ou seja,

quanto maior o gerenciamento de resultado contábil maior a probabilidade das companhias perderem o prazo de publicação. Da mesma forma, foram aceitos os modelos 3 e 5, pois evidenciou existir uma relação positiva e significativa entre o gerenciamento de resultado operacional e a defasagem na publicação e com o atraso na publicação, respectivamente, confirmando assim as hipóteses H2a e H2c; por outro lado, as hipóteses H1a e H1c, foram rejeitadas, pois não evidenciaram uma relação significativa entre o gerenciamento de resultado contábil e a defasagem de publicação, nem com a defasagem de publicação atrasada; da mesma forma, a hipótese H2b foi rejeitada, pois mostrou não ter uma relação significativa entre o gerenciamento de resultado operacional e a publicação atrasada.

Os resultados desse estudo corroboram com os estudos de Salgado e Souza (2021), que também evidenciaram que a probabilidade de perder o prazo é maior quanto maior o gerenciamento de resultado por meio da manipulação dos *accruals*. As evidências também complementam o estudo de Altoé *et al.* (2015), que mediram a relação entre suavização e tempestividade. Até certo ponto, os resultados deste estudo contrariam os achados de Tavares *et al.* (2022), que não identificaram relações entre tempestividade e gerenciamento de resultado. Cabe destacar que Tavares *et al.* (2022) controlaram suas análises de acordo com o nível mais elevado de governança corporativa da B3 (Novo Mercado), procedimento não adotado no presente estudo, ou seja, os resultados não são perfeitamente comparáveis.

5. Conclusão

Este estudo objetivou identificar se há uma relação entre tempestividade e gerenciamento de resultado contábil e operacional. Para isso, foram utilizados dados de 228 companhias não financeiras, com período de 2011 a 2022, organizados em painel balanceado, que totalizaram 2.738 observações. Ao todo, foram rodados cinco modelos de regressão, em que dois foram gerados para a extração dos resíduos para representar os gerenciamentos contábil (Kothari *et al.*, 2005) e operacional (Roychowdhury, 2006), e outros três para as análises principais da pesquisa.

A tempestividade foi mensurada de três maneiras diferentes: defasagem da publicação, que indica a quantidade de dias corridos que a empresa demorou para publicar as demonstrações contábeis, a contar do final do exercício (31/12); publicação atrasada, que identifica quais empresas perderam e quais não perderam o prazo; e defasagem da publicação após a perda do prazo, que foi mensurada pela contagem dos dias após a data limite de publicação (31/03).

Os achados da pesquisa destacam que o gerenciamento de resultado contábil se relaciona positivamente com a perda do prazo, ou seja, que quanto mais as companhias gerenciam contabilmente, maior é a probabilidade de elas terem perdido o prazo de publicação. E o gerenciamento de resultado operacional se relaciona positivamente tanto com a defasagem total, quanto com a defasagem após a perda do prazo, que significa que quanto mais as empresas gerenciam de forma operacional, mais dias elas demoram para publicar.

Os resultados desse estudo corroboram com os estudos de Salgado e Souza (2021), complementam o estudo de Altoé *et al.* (2015), e contrariam, até certo ponto, os achados de Tavares *et al.* (2022). A principal diferença do presente estudo em relação a esses estudos anteriores é o aprofundamento da análise sobre a relação da tempestividade e o gerenciamento de resultado operacional.

Como sugestão para estudos futuros, é indicado uma análise que englobe mais variáveis de gerenciamento de resultado em uma só pesquisa, como medidas de suavização, *proxies* para gerenciamento operacional, como o gerenciamento dos custos de produção, das despesas discricionários e das vendas de intangíveis e imobilizados. Sugere-se também variações na amostra, como trabalhar com companhias de mais de um país, ou estudar o setor financeiro, que normalmente é desconsiderado nas análises.

Referências

- Ahmad, R. A. R., & Kamarudin, K. A. (2003). Audit delay and the timeliness of corporate reporting: Malaysian evidence. In *Communication Hawaii International Conference on Business*. June, University of Hawaii-West Oahu.
- Altoé, S. M. L., Ribeiro, F., & Colauto, R. D. (2015). Tempestividade da informação contábil e prática da suavização de resultados: um estudo no mercado de capitais brasileiro. *Revista Mineira de Contabilidade*, 16(3), 17-25
- Baldez, B. H. F. (2015). *Gerenciamento de resultados e estrutura de propriedade e controle: evidências empíricas das empresas brasileiras de capital aberto*. Dissertação de (mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio – Econômico, Programa de Pós-Graduação em Administração.
- Barcellos, L. P., da Costa Júnior, J. V., & da Costa Laurence, L. (2014). Determinantes do prazo de divulgação das demonstrações contábeis das companhias não financeiras listadas na Bovespa. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(20), 84-100.
- Bartov, E., Marra, A., Dossi, A., & Pettinicchio, A. K. (2017). *Earnings management, timeliness, and corporate information systems*. Working Paper.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2989620>
- Beatty, A., & Liao, S. (2014). Financial accounting in the banking industry: A review of the empirical literature. *Journal of accounting and Economics*, 58(2-3), 339-383
- Campos, R. B. C., Morais, H. C. B., Souza, P. V. S. & Leão, S. N. C. (2022), Reflexos da Tempestividade dos Relatórios Financeiros na Persistência dos Lucros de Empresas Listadas na B3. *Anais eletrônico*, XLVI Encontro da ANPAD – EnANPAD.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2019). CPC-00 (R2) – *Estrutura conceitual para elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro*.
<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>
- Cupertino, C. M. (2013). *Gerenciamento de resultados por decisões operacionais no mercado brasileiro de capitais*. 126 f. Tese (doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344-401.
- Fávero, L. P. L., & Belfiore, P. P. (2017). *Manual de análise de dados: estatística e modelagem multivariada com excel, SPSS e Stata*. Rio de Janeiro: Elsevier.



- Gujarati, D. N. & Porter, D. C. (2011). *Econometria básica* (5. ed.). Porto Alegre: McGraw Hill.
- Gunny, K. (2005). *What are the consequences of real earnings management?* Working paper. Leeds School of Business.
- Gunny, K. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, v. 27, n. 3, p. 855-888.
- Habib, A. (2004). Impact of earnings management on value-relevance of accounting information: empirical evidence from Japan. *Managerial Finance*, 30(11), 1-15.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes of accounting decisions (Symposium on Management Compensation and the Managerial laboratory Market). *Journal of Accounting & Economics*. Rochester, 7, p. 85-107.
- Healy, P. M. & Wahlen J, M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, (1999)13 (4): 365–383.
- Hou, K., Van Dijk, M. A., & Zhang, Y. (2012). The implied cost of capital: A new approach. *Journal of Accounting and Economics*, 53(3), 504-526.
- International Accounting Standards Board – IASB. (2018). Conceptual framework for financial reporting. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/conceptual-framework/>
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228
- Joosten, C. (2012). *Real earnings management and accrual-based earnings management as substitutes*. Thesis (Master thesis in Accountancy) – Department Accountancy, Tilburg University, Tilburg
- Kirch, G., Lima, J. B. N. D., & Terra, P. R. S. (2012). Determinantes da defasagem na divulgação das demonstrações contábeis das companhias abertas brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23, 173-186.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 163-197.
- Li, V. (2019). The effect of real earnings management on the persistence and informativeness of earnings. *The British Accounting Review*, 51(4), 402-423.
- Lopes, A. B., & Walker, M. (2008). Firm-Level Incentives and the Informativeness of Accounting Reports: an Experiment in Brazil. *Working Paper*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1095781>
- Martinez, A. L. (2001). *Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras*. 153 f. Tese (doutorado) Tese (Doutorado em contabilidade e



atuária) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo.

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

Martinez, A. L. (2013) Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *BBR-Brazilian Business Review*, 10(4), 1-31.

Mindak, M.P., Sen, P.K. & Stephan, J. (2016), "Beating threshold targets with earnings management". *Review of Accounting and Finance*, 15(2), 98-221.

Pae, J. (2005). Expected Accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(1), 5-22.

Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. 260 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Curso de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade de São Paulo.

Prata, B., & Flach, L. (2020). Gerenciamento de Resultados por Atividades Operacionais e Persistência dos Lucros: uma Análise com as Empresas Brasileiras de Capital Aberto. 21º USP International Conference in Accounting. “Accounting and Actuarial Sciences improving economic and social development”. *Anais Eletrônico*, São Paulo, Brasil.

Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370

Salgado, N. N. B. & Souza, P. V. S. (2021). O efeito da tempestividade contábil no gerenciamento de resultados de empresas brasileiras listadas na b3. *Advances in Scientific and Applied Accounting*. 14(1), 039-055.

Sloan, R. (1996). Stock prices fully reflect information in accruals and cash flows about future earnings?. *The Accounting Review*, 71, 289-315.

Sousa, A. M., Ribeiro, A. M., Vicente, E. F. R., & do Carmo, C. H. S. (2020). Suavização de resultados e comparabilidade dos relatórios financeiros: evidências em empresas abertas do mercado brasileiro. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 14.

Tavares, N. M., de Almeida, L. A., & da Silva Macedo, M. A. (2022). Impacto da governança corporativa na relação entre tempestividade e gerenciamento de resultados em empresas de capital aberto no Brasil. In *Anais do IV International Conference in Management and Accounting–ICMA, VII Congresso de Gestão e Controladoria–Cogecont, V Congresso de Ciências Contábeis e VII Congresso de Iniciação Científica Anais Eletrônico*. 337-353.

Watts, R. L. & Zimmerman, R. (1990) Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*. Vol. 65, nº 1, pp. 131-158.

Wooldridge, J.M. (2006). *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. 3rd Edition, Thomson/South-Western, Mason



UNIVERSIDADE
FEDERAL
DE PERNAMBUCO

dCCA | Departamento de Ciências
Contábeis e Atuariais