GANHOS EM TRANSPARÊNCIA VERSUS NOVOS INSTRUMENTOS DE MANIPULAÇÃO: O PARADOXO DAS MODIFICAÇÕES TRAZIDAS PELA LEI Nº 11.638

Evelyn M. B. Baptista
Doutora em Administração de Empresas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul – RS, Brasil

A necessidade de adequação das empresas brasileiras às normas de Contabilidade internacionais, iniciada com a introdução da Lei nº 11.638, acende as seguintes questões: a convergência das normas contábeis brasileiras para as internacionais exercerão influência sobre a prática do gerenciamento de resultados? Qual a natureza dessa influência (inibirá ou estimulará)?

Os esforços do órgão normatizador do mercado de capitais brasileiro e de instituições de ensino e pesquisa em Contabilidade orientam-se no sentido de divulgar as mudanças na lei entre os preparadores das demonstrações financeiras (DF) e demais profissionais que passam a ser envolvidos nesse processo, promovendo a sua capacitação. Os frutos desse empenho serão colhidos no futuro. É necessário, no entanto, que, paralelamente ao esforço de divulgação e capacitação, sejam realizadas discussões sobre os possíveis efeitos de uma das principais mudanças conceituais trazidas pela nova lei, que é a maior discricionariedade conferida aos preparadores das DF.

O maior poder de julgamento atribuído aos profissionais de Contabilidade pode contribuir para o delineamento de um ambiente mais propício à prática da manipulação do resultado contábil. A discussão proposta acerca do impacto das modificações trazidas pela Lei das S/A sobre a prática do gerenciamento tem como objetivo estimular a reflexão e o debate sobre o assunto na comunidade acadêmica e entre profissionais que fazem uso das DF como instrumento de tomada de decisão, tendo em vista a relevância do assunto "gerenciamento de resultados" dentro e fora da academia, conforme é demonstrado na segunda seção do texto. A principal contribuição desta pensata é evidenciar que, a despeito das implicações positivas para investidores, organizações e sociedade, da aplicação das modificações trazidas pela nova lei pelas empresas brasileiras, surgem potenciais instrumentos de manipulação, como consequência de uma das principais mudanças conceituais trazidas pela lei, que é o maior poder de julgamento conferido aos preparadores das DF.

O uso de tais instrumentos com o propósito de modificar a percepção do investidor sobre a situação econômica da empresa pode produzir efeitos que anulam os benefícios gerados. O impacto da adoção das normas internacionais pelas empresas brasileiras sobre investidores, organizações e a sociedade são abordados na terceira seção do texto. Aqui, são apontados dois potenciais instrumentos de gerenciamento: as taxas de desconto que serão utilizadas para trazer a valor presente direitos e obrigações de longo prazo e as taxas de depreciação decorrentes da avaliação subjetiva da vida útil dos ativos. O primeiro instrumento potencial de manipulação é resultado da mudança trazida pela lei no critério de avaliação de ativos e passivos de longo prazo; o segundo, da mudança na determinação das taxas de depreciação. Nessa seção também é abordada a relação entre o julgamento na prática contábil e o gerenciamento de resultados. Pretende-se esclarecer que utilizar o julgamento na prática contábil não caracteriza a prática do gerenciamento (o que é sugerido pelos conceitos de gerenciamento presentes

 ISSN 0034-7590

na literatura); o que o faz assumir este papel é o seu uso com o objetivo de obter uma posição financeira, desempenho econômico ou fluxo de caixa específicos.

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS, UMA PRÁTICA QUE RECEBE ATENÇÃO DENTRO E FORA DA ACADEMIA

Kothari (2001) fez uma síntese da pesquisa em mercado de capitais e informação contábil nas décadas de 1980 e 1990 (relação que foi investigada pela primeira vez por Ball e Brown em 1968), classificando-a em cinco grandes áreas: i) desenvolvimento de métodos de pesquisa; ii) avaliação de medidas contábeis de desempenho alternativas; iii) avaliação e análise fundamentalista; iv) testes de eficiência de mercado; e v) estudos sobre a relevância do valor da divulgação em padrões contábeis diferentes e consequências econômicas de novos padrões. Na classificação adotada, Kothari (2001) situou as pesquisas em gerenciamento de resultados no desenvolvimento de métodos de pesquisa e nos estudos em eficiência de mercado.

Na literatura acadêmica estrangeira e brasileira, encontra-se, com frequência, a definição de gerenciamento adotada por Schipper (1989, p. 92) e Healy e Wahlen (1999, p. 368). Schipper (1989, p. 92) referiu-se à prática como a intervenção proposital no processo de divulgação externa dos relatórios contábeis com a intenção de obter algum ganho privado. Para Healy e Wahlen (1999, p. 368), o gerenciamento de resultados ocorre quando os administradores utilizam julgamento nos relatórios financeiros para enganar os *stakeholders* sobre o desempenho econômico da empresa ou para influenciar resultados de contratos que dependem dos números contábeis reportados.

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM), órgão regulador do mercado de capitais brasileiro, definiu o gerenciamento como o julgamento arbitrário no processo de reportar DF, com o objetivo de influenciar ou manipular os números apresentados, ainda que dentro dos limites prescritos pela legislação contábil e fiscal.

McNichols (2000) ressaltou a importância do gerenciamento de resultados na pesquisa acadêmica. Este autor realizou um levantamento entre os principais periódicos internacionais de contabilidade, entre 1993 e 1999, e constatou que, nesse período, a literatura em gerenciamento é ativa, com um substancial número de artigos publicados no período. Os periódicos pesquisados por McNichols (2000) foram o *Journal of Accounting Research, Journal of Accounting and Economics, The Accounting Review, Journal of Accounting and Public Policy, Review of Accounting Studies, Contemporary Accounting Research, Journal of Accounting Auditing and Finance, Journal of Business Finance and Accounting*. Neles, o autor relatou a publicação de 55 artigos.

O gerenciamento de resultados é uma questão de pesquisa que recebe atenção não somente dentro da academia, mas fora dela, pelo menos nos mercados que já experimentaram os efeitos da sua prática. A busca de artigos no Social Science Research Network (SSRN), em outubro de 2008, retornou mais de mil resultados quando solicitada a pesquisa pela palavra-chave "*earnings management*".

No final da década de 1990, quando os primeiros modelos desenvolvidos com o propósito de medir o gerenciamento já haviam sido desenvolvidos – entre eles os modelos de Healy (1985), DeAngelo (1986), McNichols e Wilson (1988), Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeney (1995) e Kang e Sivaramakrishnan (1995) – Arthur Levitt, então presidente da Security Exchange Comission (SEC), órgão regulador do mercado de capitais norte-americano, realizou um discurso na Universidade de Nova York (NYU), no qual exteriorizou a preocupação da SEC com a prática do gerenciamento.

Levitt (1998) abordou as principais formas de manipulação contábil que a SEC vinha presenciando e apontou as medidas que deveriam ser tomadas pela comunidade financeira (num esforço cooperativo do setor público e privado, reguladores e regulados) como resposta a essa situação. Essas medidas envolviam: mudanças nas normas técnicas pelos órgãos reguladores e normatizadores para melhorar a transparência das DF; reforço na fiscalização do processo de divulgação das DF pelos auditores externos e pelo comitê de auditoria; e finalmente nada menos do que uma mudança cultural na administração das empresas e na comunidade financeira como um todo.

Em 2001, três anos após o discurso de Levitt (1998), foi descoberta a fraude da Enron Corp. Em 2002, a da WorldCom, Inc. No caso da Enron, conforme Mulford e Comiskey (2002), os lucros da empresa eram ilusórios, e as obrigações eram mantidas fora do balanço. A firma efetivamente transacionava com ela mesma por meio de entidades de propósitos especiais não consolidadas, reconhecendo ganhos em transações que não tinham substância econômica. Enquanto as normas vigentes estabeleciam a consolidação de entidades de propósitos especiais, a Enron ilegalmente não seguia essas normas. Os financiamentos eram reportados como receitas diferidas em vez de empréstimos, permitindo que a empresa reportasse as receitas recebidas como fluxos de

caixa operacionais em vez de fluxos de caixa de financiamento.

Na Worldcom, Inc., bilhões de dólares de despesas operacionais eram capitalizados e mantidos fora da Demonstração do Resultado. Elas eram reportadas, em vez disso, no ativo permanente. Essas transações não foram descobertas pelos analistas porque as despesas de capital da empresa (os investimentos), que incluíam as capitalizações das despesas operacionais, estavam alinhadas com as projeções fornecidas pela empresa (MULFORD e COMISKEY, 2002).

O Congresso americano respondeu a esses eventos com o Sarbaney-Oxley Act, lei promulgada em 2002, cujas disposições tinham como foco o sistema de divulgação financeira nos Estados Unidos e abrangiam, entre outras, questões acerca da independência da auditoria, responsabilidade e governança corporativa, *disclosure* de emissores e administradores, e penalidades para a fraude. Com essa lei, conforme observaram Mulford e Comiskey (2002), reduziu-se a oportunidade e aumentou-se a penalidade para as fraudes.

No Brasil, a preocupação com a prática do gerenciamento foi manifestada pela CVM em 2007, em ofício-circular (CVM/SNC/SEP Nº 01/2007, p. 12-13). No ofício, a CVM listou uma relação de pontos que deveriam ser estabelecidos de antemão em políticas contábeis a serem consideradas pelo Conselho de Administração (ou por um comitê especializado) para que se evitasse o gerenciamento. Foi destacada pelo órgão regulador a necessidade de discussão e análise dos sistemas de controle interno envolvidos na validação das informações contábeis e de políticas contábeis para algumas transações.

No ofício-circular, a CVM enfatizou as seguintes transações: i) transações relevantes que não são obrigatoriamente incluídas nas DF (*off-balance-sheet transactions*); ii) estimativas de provisões, como as fiscais, trabalhistas e cíveis, para reestruturação e para benefícios a empregados (planos de aposentadoria e pensões) e para garantias; iii) mudança de critério contábil; iv) transações com partes relacionadas; v) instrumentos financeiros e derivativos; vi) remuneração por ações; vii) informação por segmento de negócios; viii) critérios para contabilização de créditos fiscais; ix) medições não contábeis (*ebit* e *ebitda*); e x) transações entre partes relacionadas.

No ano em que a CVM se pronunciou acerca do gerenciamento de resultados, acumulavam-se sete anos de pesquisa acadêmica sobre o tema. As pesquisas brasileiras tiveram início em 2001, com a tese de Martinez (2001). Entre 2001 e 2007, Baptista (2008) reportou mais de quatro dezenas de artigos publicados em anais de congressos e periódicos de circulação nacional. As pesquisas brasileiras abordaram algumas das principais questões empíricas sobre gerenciamento, como a existência de evidências da prática, formas utilizadas, fatores internos e externos à empresa que a influenciam, bem como algumas das consequências a ela associadas.

A LEI Nº 11.638 E A PRÁTICA DO GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

A Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007, trouxe modificações à lei das sociedades por ações (Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976), no que se refere aos dispositivos que tratam das DF. 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. Subjacentemente às modificações na prática contábil, verificaram-se modificações conceituais, entre as quais estão principalmente a primazia da essência sobre a forma, o maior poder de julgamento conferido aos preparadores das DF e a migração de uma contabilidade com base no custo como base de valor para uma contabilidade a valor de mercado (SANTOS e MARTINS, 2008; CARVALHO, 2008).

O objetivo das modificações trazidas pela Lei nº 11.638, conforme Santos e Martins (2008), foi dar início ao processo de convergência das normas brasileiras de contabilidade para as normas internacionais. As implicações dessa convergência, ou seja, da divulgação da informação contábil pelas empresas por meio das novas normas, podem ser avaliadas do ponto de vista dos investidores, da organização e da sociedade.

Do ponto de vista dos investidores, as modificações na prática contábil têm como consequência a geração de informação, seja sob a forma de relatórios contábeis seja de notas explicativas, que reflete, de fato, a realidade econômica da empresa. Os benefícios para as empresas e a sociedade podem ser avaliados conjuntamente. Conforme observa Carvalho (2008), o principal benefício para as empresas é a redução do custo de captação de recursos.

Conforme ressalta Carvalho (2008), com a adoção das novas normas, as informações veiculadas pelas DF podem reduzir a incerteza associada à informação, como decorrência da transparência a elas associadas, e com isso diminuir o risco percebido pelo mercado. A redução no risco implica redução no retorno requerido pelo investimento realizado por acionistas e credores, que é o custo de capital da empresa. Essa redução nos custos de captação para as empresas se converte, a longo prazo,

em benefícios para a sociedade, uma vez que amplia as possibilidades de investimento produtivo pela empresa, gerando empregos.

Ainda do ponto de vista da gestão das organizações, outro impacto positivo da convergência das normas brasileiras pode ser inferido particularmente para as empresas brasileiras com subsidiárias em outros países e que precisam elaborar a sua contabilidade de acordo com padrões contábeis diferentes: com a convergência das normas brasileiras para as internacionais, além da linguagem uniformizada, que permite a comparabilidade na gestão de unidades situadas em países diferentes, o custo com a preparação das DF em mais de um padrão deixa de existir.

Mas se, por um lado, as modificações trazidas pela nova lei podem proporcionar benefícios para investidores, organizações e sociedade, por outro, trazem consigo instrumentos potenciais de manipulação de lucro cujo uso pode proporcionar os efeitos contrários aos benefícios apontados. Assim, uma questão que surge naturalmente com a necessidade de adequação das empresas brasileiras às normas de contabilidade internacionais, iniciada com a introdução da Lei nº 11.638, é se as novas normas exercerão influência sobre a prática do gerenciamento de resultados, e qual a natureza dessa influência, se a inibirá ou a estimulará.

Sem dúvida, a realização de assertivas sobre essa questão requer que alguns anos tenham se passado, que os preparadores das DF tenham se adaptado às mudanças e se sintam confortáveis com a elaboração das DF a partir das novas regras, de modo que estudos empíricos venham a ser desenvolvidos, com resultados que possibilitem tais assertivas. No entanto, a reflexão sobre uma das principais modificações conceituais trazidas pela nova lei, particularmente a ampliação do poder de julgamento que ela confere aos profissionais de Contabilidade, traz um entendimento de que se cria um ambiente propício à prática do gerenciamento: o preparador das DF passa a dispor de novos instrumentos que podem servir como veículo de manipulação.

Previamente à exemplificação desses instrumentos e da explicação de como eles podem ser utilizados na prática do gerenciamento, cabe ressaltar em que circunstâncias o julgamento, na Contabilidade, assume contornos de gerenciamento. O conceito de gerenciamento de resultados apresentado por Healy e Wahlen (1999), por Schipper (1989) e pelo órgão regulador do mercado de capitais brasileiro ressalta o uso do julgamento na prática do gerenciamento. Deve-se observar que a prática da contabilidade envolve o uso do julgamento. O julgamento é inerente aos princípios contábeis da materialidade e do conservadorismo. Ele está presente na realização de estimativas contábeis. Posto isso, observa-se que utilizar o julgamento na prática contábil não caracteriza a prática do gerenciamento, pois o que o faz assumir esse papel é o seu uso com o objetivo de obter uma posição financeira, desempenho econômico ou fluxo de caixa específicos.

Por exemplo, entre duas estimativas igualmente prováveis de provisão para liquidação de créditos de liquidação duvidosa, em vez da escolha daquela que contribui para uma maior redução do valor do ativo (coerente com o conservadorismo), a escolha recai sobre aquela que representa redução menor, mas que proporciona um resultado (lucro líquido) maior. Esse exemplo explica a menção à prática do gerenciamento como manipulação "dentro dos limites prescritos pela legislação contábil e fiscal", conforme definição apresentada pela CVM (2007, p. 12). No entanto, ele ilustra o gerenciamento sob a estrutura conceitual contábil antes da convergência para as normas internacionais; sob a estrutura que passa a vigorar com a adoção das normas internacionais, o conservadorismo, conforme observou o professor Nelson Carvalho (informação verbal na palestra "IFRS – Desafios de implementação e experiências"), passa a ser um viés que, se introduzido, compromete a neutralidade, que passa a ser implícita à divulgação contábil. No exemplo, a escolha da provisão que contribui para uma maior redução do valor do ativo passaria a ser vista como uma prática de gerenciamento, o que não ocorria antes.

Realizadas essas considerações, passa-se aos exemplos de instrumentos potenciais de manipulação e discriminação, de como eles assumem contornos de gerenciamento. Dois exemplos bastante simples de instrumentos potenciais de manipulação são as taxas de desconto que serão utilizadas para trazer a valor presente direitos e obrigações de longo prazo e as taxas de depreciação decorrentes da avaliação da vida útil dos ativos. O primeiro instrumento potencial de manipulação é resultado da mudança trazida pela lei no critério de avaliação de ativos e passivos de longo prazo; o segundo, da mudança na determinação das taxas de depreciação.

A depreciação passa, para fins de Contabilidade Societária, a ser estimada a partir da vida útil do bem, refletindo, portanto, o desgaste ou a perda de valor econômico sofrido por ele, não sendo mais definida a partir dos percentuais estabelecidos pela Receita Federal. Ocorre que a estimativa da vida útil do bem caberá a empresa, ao preparador das DF. Essa estimativa da vida útil poderá ser determinada de acordo com a necessidade do lucro a ser produzido, de modo que as despe-

sas de depreciação sejam adequadas a essa necessidade.

No caso dos direitos e obrigações de longo prazo, seus registros deverão refletir o valor das operações, na data do balanço, sem os juros embutidos (implícita ou explicitamente). A taxa, quando não explícita pelas operações, poderá ser definida pela empresa. Essas taxas utilizadas para ajuste a valor presente dos direitos e obrigações podem ser utilizadas também de acordo com o lucro almejado.

Coerente com a perspectiva apresentada sobre a relação entre julgamento na prática contábil e gerenciamento, esses instrumentos potenciais de manipulação somente se materializarão como instrumentos de gerenciamento "de fato" se o julgamento for exercido com o objetivo de utilizar as taxas de desconto e taxas de depreciação para modificar o resultado original da empresa, ou seja, o lucro na ausência de manipulação. Para esses instrumentos potenciais de manipulação, somente o acompanhamento da divulgação das DF sob as novas normas possibilitará que se verifique se eles serão utilizados com o objetivo de gerenciamento.

A implicação dessas práticas, independentemente da magnitude das manipulações e da extensão de tempo em que elas são realizadas, pode ter efeitos que anulem os benefícios trazidos pelas novas normas. Mulford e Comiskey (2002) observam que as manipulações podem começar pequenas, mas com frequência aumentam e se tornam prejudiciais para os investidores. Os efeitos adversos, no entanto, não são limitados aos investidores. Conforme observaram Dechow e outros (2007), as manipulações são extremamente dispendiosas para o auditor, em termos de processos judiciais; para o investidor, em termos de redução significativa ou mesmo perda do capital investido; para os órgãos reguladores e normatizadores, em termos de reputação para a qualidade e o cumprimento das normas contábeis; e para o mercado de capitais, em termos de perda de confiança do investidor e redução da liquidez. Além desses agentes, as organizações e a sociedade também são penalizadas, e o impacto sobre esses agentes pode ser inferido invertendo-se os benefícios atribuídos por Carvalho (2008) à convergência para as normas internacionais: a redução do custo de capital para a empresa, que em última instância resultava na geração de empregos, converte-se em encarecimento do capital ou mesmo em indisponibilidade de recursos. E os efeitos adversos acontecem em cadeia: fontes de financiamento mais caras resultam em menor investimento, que resulta em menor geração de emprego.

Com os argumentos apresentados nesta seção, construiu-se a hipótese de que algumas das modificações trazidas pela Lei nº 11.638 podem contribuir para o aumento das práticas do gerenciamento devido à maior arbitrariedade que caberá ao preparador das DF e que poderá se materializar em julgamentos na prática contábil exercidos com o objetivo de manipular o resultado da empresa. Cabe ressaltar, no entanto, que o maior poder de julgamento conferido ao preparador das DF é um veículo para viabilizar que a Contabilidade reflita, conforme Santos e Martins (2008), "as condições econômicas reais da empresa e da mutação do seu patrimônio líquido". No entanto, conforme exemplificado no possível uso da estimação da vida útil dos bens e das taxas de desconto de ativos e passivos como instrumentos de manipulação, esse maior poder de julgamento pode resultar em práticas de gerenciamento com efeitos sobre os diversos agentes da economia. E, se isso acontecer, o destino das normas para as quais o potencial para manipulação foi apontado pode ser o mesmo que o da reavaliação de ativos: pelo mau uso, a revogação.

A partir dessas considerações, delineia-se uma possibilidade de pesquisa futura, que é, justamente, após alguns anos da adoção da nova Lei das S/A, investigar se a adequação ao padrão contábil internacional contribuiu para um aumento na propensão ao gerenciamento de resultados.

REFERÊNCIAS

BALL, R; BROWN, P. An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*. v. 23, n. 1, p. 159-178, 1968.

BAPTISTA, E. M. B. *Análise do perfil das empresas brasileiras segundo o nível de gerenciamento de resultados.* Tese de Doutorado em Administração, ênfase em Finanças, Programa de Pós Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.

CARVALHO, N. Entrevistador: Marcelo R. Poli. Entrevista concedida à InfoMoney TV. 24 de outubro de 2008. Disponível em: http://web.infomoney.com.br/templates/news/view.asp?codigo=1413660&path=/investimentos/. Acesso em: 04.03.2009.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). Ofício-circular CVM/SNC/SEP Nº 01/2007. Orientações gerais sobre procedimentos a serem observados pelas companhias abertas, 2007, p.12-13.

DEANGELO, L. E. Accounting numbers as market valuation substitutes: a study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, v. 61, n. 3, 1986.

DECHOW, P. M.; GE, W.; LARSON, C. R; SLOAN, R. G. Predicting material accounting manipulation. 2007. Disponível em: http://ssrn.com/abstract=997483.

DECHOW, P. M.; RICHARDSON, S. A.; TUNA, I. Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation. *Review*

of Accounting Studies, v. 8, n. 2-3, p. 355-384, 2003.

DECHOW, P. M; SLOAN, R. G; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. *The Accounting Review*, v. 70, n. 2, p. 193-225, 1995.

IFRS – Desafios de implementação e experiências. Palestra realizada na Fipecafi, em 09.03.2009. São Paulo.

HEALY, P. M; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HEALY, P. M. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, v. 7, n. 1-3, p. 85-107, 1985.

JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, v. 29, n. 2, p. 193-228, 1991.

KANG, S; SIVARAMAKRISHNAN, K. Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research,* v. 33, n. 2, p.353-367, 1995.

KOTHARI, S. P. Capital markets research in accounting. JAE Rochester Conference, April 2000. Disponível em http://ssrn.com/abstract=235798.

LEVITT, A. "The Numbers Game". Speech at New York University, September, 1998. Disponível em: http://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1998/spch220.txt. Acesso em: 30.10.2008.

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

MCNICHOLS, M; WILSON, G. P. Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, v. 26, Supplement, 1988.

MCNICHOLS, M. Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, v. 19, n. 4-5, p. 313-345, 2000.

MULFORD, C. W.; COMISKEY, E. E. *The financial numbers game: detecting creative accounting practices*. New York: John Wiley & Sons, 2002.

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

SCHIPPER, K. Comentary on earnings management. *Accounting Horizons*, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.