

As mudanças na discricionariedade contábil afetam o gerenciamento de resultados? Evidência internacional

Márcio Marvila Pimenta^{1,2} 

¹ Universidade Federal Fluminense (UFF), Niterói, Rio de Janeiro, Brasil

² Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio), Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil



¹marcio_pimenta@id.uff.br

Editado por:

Dante Baiardo Cavalcante Viana
Junior

Resumo

Objetivo: Este estudo analisa como a variação na discricionariedade contábil decorrente da adoção das International Financial Reporting Standards (IFRS) afeta a relação entre o gerenciamento de resultados via accruals (AEM, sigla em inglês) e o gerenciamento de resultados reais (REM, sigla em inglês).

Método: Com base em Bae et al. (2008) para medir o Índice de discricionariedade contábil (IDC). Usando um estimador de primeira diferença e modelos de difference-in-differences (DiD) e amostras pareadas, investigou-se como as mudanças na discricionariedade contábil afetam o gerenciamento de resultados em 43 países em 2003-2007.

Resultados: A maior parte da literatura documenta um trade-off entre AEM e REM. Este estudo estende essa literatura construindo o IDC e explorando como as mudanças no fornecimento de discricionariedade contábil afetam o gerenciamento de resultados. As evidências encontradas indicam que aumentos no IDC afetam positivamente (negativamente) o gerenciamento de resultados via accruals (gerenciamento de resultados reais). Portanto, fornecer discricionariedade contábil incentiva os gerentes a alterarem os accruals e os desencoraja a mudar as decisões operacionais para fins de relatórios contábeis.

Contribuições: Argumenta-se e demonstra-se que compreender a variabilidade na discricionariedade contábil em nível de país é fundamental para a compreensão da discricionariedade geral dos gerentes. Portanto, este artigo mostra que a discricionariedade contábil é um importante imput da discricionariedade gerencial geral. Contribuiu-se para a literatura criando e fornecendo uma medida objetiva de discricionariedade contábil (ou seja, IDC) que se concentra nas mudanças na discricionariedade que os gerentes têm entre os os períodos pré e pós-adoção das IFRS. Essa abordagem permite explorar a heterogeneidade dessas alterações em nível de país, resultantes da implementação das IFRS. Fornece-se aos reguladores informações para avaliar as consequências desejadas e indesejadas da harmonização global das regras contábeis e as diferenças em nível de país nos efeitos das IFRS nas decisões gerenciais.

Palavras-chave: Índice de Discricionariedade Contábil; Gerenciamento de Resultados via Accruals; Gerenciamento de Resultados Reais; Adoção das IFRS.

Como Citar:

Pimenta, M. M. (2024). As mudanças na discricionariedade contábil afetam o gerenciamento de resultados? Evidência internacional. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 17(3), 011–025/026. <https://doi.org/10.14392/asaa.2024170302>

Submetido em: 22 de Fevereiro de 2024
Revisões Requeridas em: 11 de Setembro de 2024
Aceito em: 21 de Novembro de 2024

Introdução

A literatura contábil sugere que o ambiente externo em que as empresas operam cria incentivos para fornecer informações contábeis melhores (ou piores) aos investidores (Christensen et al., 2013; Daskem et al., 2013; Leuz et al., 2003). Além disso, uma vez que as regras contábeis fornecem discricionariedade aos gestores (Leuz & Wysocki, 2016), elas complementam esses incentivos e desempenham um papel essencial na redução da assimetria de informação (Kothari, 2019). A lógica por trás dessa evidência é que as regras contábeis dão aos gerentes discricionariedade para fornecer informações ao mercado. Assim, quanto mais liberdade os gerentes tiverem, mais precisamente eles representarão o desempenho da empresa.

No entanto, os gestores frequentemente abusam de sua discricionariedade, e as práticas de gerenciamento de resultados ainda são comuns entre as empresas listadas (Burgstahler & Chuk, 2017), diminuindo a qualidade das informações que os investidores recebem (Kothari & Wasley, 2019; Siekkinen, 2016). Pesquisas sugerem que os gerentes usam seu poder discricionário sobre as regras contábeis para ocultar o mau desempenho econômico, evitar dissoluções de contratos e até mesmo omitir informações de desempenho para evitar intervenção externa (Ahmed et al., 2013; Christensen et al., 2015; Watts & Zimmerman, 1986). Esse tipo de interferência gerencial é geralmente chamado de gerenciamento de resultados via accruals (AEM, sigla em inglês) (Kothari et al., 2016).

Conforme bem documentado na literatura, o AEM refere-se ao uso de estimativas e julgamentos para manipular os resultados financeiros relatados (Burgstahler & Chuk, 2017; Dechow et al., 2010; Healy & Wahlen, 1999; Roychowdhury et al., 2019). Nessas situações, os gestores usam a discricionariedade permitida pelos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (GAAP, sigla em inglês), como contas a receber ou a pagar, alteração do momento de reconhecimento de receitas e despesas, escolhas contábeis, incluindo aquelas que envolvem custo amortizável versus valor justo, o momento das perdas por redução ao valor recuperável (atrasadas ou não), entre outros, para atingir suas metas de resultado. Usando diferentes tipos de proxies, essencialmente estimando accruals discricionários, a literatura frequentemente revelou que os gestores divulgam demonstrações financeiras ajustadas, influenciando a percepção dos investidores e outras partes interessadas (Burgstahler & Chuk, 2017; Dechow et al., 2010; Healy & Wahlen, 1999; Roychowdhury, 2006; Roychowdhury et al., 2019).

Além do AEM, os gerentes podem ter incentivos para adotar o gerenciamento de resultados reais (REM, sigla em inglês). De acordo com Roychowdhury (2006, p. 336, tradução nossa),

o REM poderia ser considerado como: "... ações de gestão que desviam das práticas empresariais normais, realizadas com o objetivo principal de atingir certas metas de lucro."

Estudos anteriores (por exemplo, Cohen, Dey & Lys, 2008; Cohen & Zarowin, 2010; Roychowdhury, 2006) sugerem que o REM ocorre principalmente por meio de três tipos de manipulação de atividades operacionais: manipulação do fluxo de caixa operacional (por exemplo, práticas como descontos excessivos nas vendas), custos do produto (por exemplo, superprodução) e despesas discricionárias (por exemplo, publicidade, P&D e, despesas de vendas, gerais e administrativas). Essas ações visam modificar os resultados de desempenho de curto prazo (Kądoński & Jewartowski, 2020; Roychowdhury et al., 2019).

A literatura apresenta resultados mistos, com estudos como Gunny (2010) e Al-Shattarat et al. (2018) mostrando que as empresas usam o REM para sinalizar perspectivas positivas de mercado. No entanto, embora essas práticas possam aumentar o desempenho de curto prazo, o REM pode prejudicar o desempenho da empresa a longo prazo. Roychowdhury (2006) destaca que estratégias como descontos excessivos e superprodução, embora aumentem temporariamente os lucros, podem reduzir o valor da empresa, afetando negativamente os fluxos de caixa e as operações futuras. Além disso, Cohen e Zarowin (2010), Kothari et al. (2016), Kim e Sohn (2013) e Pappas et al. (2019) sugerem que o REM não apenas prejudica o desempenho de longo prazo da empresa, mas também tem efeitos adversos no mercado financeiro.

Embora estudos indiquem que AEM e REM são substitutos (Cohen & Zarowin, 2010; Zang, 2012) e que os gestores escolhem essas estratégias devido aos seus custos (escrutínio regulatório e litígio versus diminuição de desempenho futuro), existem configurações em que elas podem ser complementares, por exemplo, quando as empresas estabelecem níveis mais altos de remuneração aos CEOs (Chief Executive Officer) (Li, 2019). Portanto, discutir os fatores que podem impulsionar essa relação substitutiva (ou complementar) entre AEM e REM é um tópico interessante nesta literatura. Além disso, embora haja uma série de estudos sobre gerenciamento de resultados (Callao & Jarne, 2010; Healy & Wahlen, 1999; Kothari et al., 2016), a literatura não leva em consideração as diferenças no nível de discricionariedade, baseadas em regras, que os gerentes têm.

Neste estudo, com base em Bae et al. (2008) foi construído o Índice de Discricionariedade Contábil (IDC) para medir e analisar a variação na discricionariedade ocorrida durante a adoção das International Financial Reporting Standards

(IFRS). Além disso, utilizou-se uma variável dicotômica, IFRS, como um choque exógeno à discricionariedade contábil, pois esse evento desencadeou mudanças nas regras de regulamentação de relatórios em diversos países em 2005 (Ipino & Parbonetti, 2017; Leuz & Wysocki, 2016). Com base na literatura existente, a hipótese mais plausível é que a adoção das IFRS levaria, em média, a um aumento geral na qualidade dos lucros (De George et al., 2016). No entanto, houve heterogeneidade de discricionariedade em nível nacional no momento da adoção das IFRS, possivelmente levando a previsões conflitantes sobre o efeito da adoção das IFRS nas práticas de gerenciamento de resultados (Leuz & Wysocki, 2016). Primeiro, se a adoção das IFRS aumentam a discricionariedade, os gerentes podem ampliar o AEM devido à maior flexibilidade fornecida pelos padrões contábeis, ao mesmo tempo em que potencialmente reduzem o REM, pois representam riscos de longo prazo para o valor corporativo (Ipino & Parbonetti, 2017).

Por outro lado, de acordo com Graham et al. (2005, p. 66, tradução nossa), os gerentes "admitem abertamente que tomariam ações econômicas reais, como atrasar despesas com manutenção ou publicidade, e até desistiriam de projetos positivos [de valor presente líquido], para atender aos benchmarks de lucros de curto prazo". Portanto, se a adoção das IFRS restringir a discricionariedade, os gerentes podem diminuir o AEM devido à menor flexibilidade contábil e aumentar o REM (Abughazaleh et al., 2011). Além disso, precisa-se considerar não apenas a direção (positiva, neutra ou negativa), mas a magnitude das diferenças nas discricionariedades contábeis devido à adoção das IFRS.

Considerando o exposto, elabora-se a seguinte pergunta de pesquisa: como o aumento na discricionariedade contábil devido à adoção das IFRS afeta as estratégias de gerenciamento de resultados (ou seja, AEM e REM)? Para responder a essa pergunta, executou-se três testes empíricos. Primeiro, foi construído um IDC para 62 países em 2004 (antes da adoção das IFRS) e 2005 (adoção das IFRS). Durante esse período, houve um desequilíbrio significativo entre os países que adotaram as IFRS e os que não adotaram (Wysocki, 2011). Em segundo lugar, estimou-se modelos de mínimos quadrados ordinários (OLS, sigla em inglês) para analisar a associação entre o IDC e as práticas de AEM e REM. Devido à falta de valores relacionados às variáveis financeiras analisadas, a amostra foi reduzida para 43 países, incluindo adotantes e não adotantes das IFRS. Na mesma linha, estimou-se um primeiro modelo de diferença para mitigar potenciais efeitos invariantes no tempo no nível da empresa e para controlar os aumentos de IDC devido ao IFRS. Essa abordagem ajuda a entender como alguns países que adotaram práticas semelhantes às IFRS se comportaram após a adoção compulsória em 2005, como uma experiência indireta das IFRS, como o Reino Unido (Nobes, 2011).

Finalmente, para robustez, estimou-se modelos de Difference-in-differences (DiD) com amostras pareadas para controlar possíveis diferenças nas características observáveis em nível de empresa entre os países que adotaram o IFRS em 2005 (ou seja, o grupo de tratamento) e aqueles que não o fizeram (ou seja, o grupo de controle), assumindo que o impacto foi repentino e exógeno.

Foram fornecidas três contribuições. Primeiro, contribui-se para a literatura sobre a adoção das IFRS ao fornecer evidências de como sua adoção impacta a qualidade das informações contábeis ao longo dos anos subsequentes à sua implementação. Em segundo lugar, foi construído um índice (ou seja, IDC) que se concentra nas mudanças na discricionariedade contábil que os gerentes têm entre os anos anteriores e posteriores à adoção das IFRS, que permite explorar a heterogeneidade em nível de países nessas mudanças de discricionariedade (Bae et al., 2008). Portanto, contribui-se para a literatura contábil que não explora variações na discricionariedade contábil, no nível da regra, em torno da adoção das IFRS (Callao & Jarne, 2010; Ipino & Parbonetti, 2017). Para resumir, foi estimado diferentes modelos, incluindo um modelo DiD que fornece evidências sobre como a discricionariedade contábil afeta as práticas de gerenciamento de resultados e se há diferenças em seus níveis entre os países que adotaram o IFRS em 2005 e aqueles que não o fizeram.

2 Referencial Teórico

2.1 Discricionariedade contábil

A literatura sobre discricionariedade contábil fornece evidências conflitantes sobre se ela aumenta ou prejudica o valor da empresa. Alguns estudos sugerem que a discricionariedade contábil beneficia a avaliação da empresa porque os gerentes podem exercer seu melhor julgamento sobre prazo, preços, receitas, despesas diferidas e reconhecimento de custos, levando a melhores informações contábeis e precificações de empresas listadas (Bowen et al., 2008; DeAngelo, 1987; Dechow & Skinner, 2000; Lin, 2006; Subramanyam, 1996; Watts & Zimmerman, 1990). Além disso, quando os gerentes têm uma margem de discricionariedade contábil, eles podem preparar e implementar um contrato de remuneração apropriado com incentivos de aumento de valor para sinalizar bom comportamento por meio de escolhas contábeis (Basu, 1997; Becker et al., 1998; Lin, 2006; Subramanyam, 1996). Por exemplo, os gerentes podem adotar uma contabilidade conservadora, que reduz os lucros correntes e diminui a remuneração gerencial no curto prazo, ao mesmo tempo em que sinalizam a expectativa de lucratividade no longo prazo. Assim, permitir algum grau de discricionariedade contábil pode ajudar os gerentes a

fornecer resultados mais confiáveis e que maximizam o valor. Consequentemente, essa linha de raciocínio sugere que a discricionariedade contábil pode melhorar o desempenho de longo prazo e beneficiar os investidores (Barth et al., 2008; Bartov et al., 2002; Basu, 1997; Becker et al., 1998; Dechow & Skinner, 2000; Lin, 2006).

Por outro lado, vários estudos sugerem que os gerentes podem usar a discricionariedade contábil para omissão de ativos, *classification shifting*, suavização de lucros e, no extremo, práticas de corrupção (Christie & Zimmerman, 1994; Dechow et al., 1995; Campos et al., 2001; Holthausen, 1990; Smith et al., 2001; Watts & Zimmerman, 1978). Espera-se que todas essas decisões afetem a qualidade das demonstrações financeiras, o custo de capital e prejudiquem a avaliação da empresa (Barth et al., 2008; Bowen et al., 2008; Florou & Pope, 2012; Gaio & Raposo, 2011). Além disso, os gerentes podem usar seu poder discricionário sobre as regras contábeis para ocultar o mau desempenho econômico, evitar dissoluções de contratos e até mesmo ocultar lucros para evitar intervenções externas (Watts & Zimmerman, 1986). Na mesma linha, DeAngelo (1987) argumenta que, quando os gerentes se sentem ameaçados pelos acionistas, eles usam a discricionariedade contábil para mostrar uma imagem melhor e mais positiva da empresa para pessoas de fora e acionistas externos. Apoiando essa literatura, os escândalos da Enron e da WorldCom fornecem evidências empíricas dos contras da discricionariedade contábil para os acionistas (Bowen et al., 2008; Chung et al., 2002).

No entanto, a literatura existente sobre discricionariedade contábil geralmente usa proxies empíricos distintos e não converge para uma única variável (Alissa et al., 2013; Bens & Johnston, 2009; Bowen et al., 2008; Dechow et al., 2010; Kalyta, 2009). Por exemplo, DeAngelo (1987) usa os *accruals* totais (a diferença entre o lucro líquido e os fluxos de caixa operacionais). Bowen et al. (2008) combinam variáveis como 1) *accruals* discricionários (ou seja, o modelo Jones modificado de Dechow et al., 1995), 2) suavização de lucros (ou seja, o desvio padrão dos fluxos de caixa operacionais dividido pelo desvio padrão das receitas) e 3) a incidência de pequenas surpresas positivas nos lucros. Além disso, alguns artigos usaram diferenças entre escolhas políticas contábeis de mensuração e divulgação como proxy, como Huizinga e Laeven (2012), que usam classificações de títulos lastreados em hipotecas (por exemplo, custo amortizado ou valor justo) e Bushman e Williams (2012), que usam práticas de provisão para perdas com empréstimos.

2.2 Adoção das IFRS e práticas contábeis

Desde o final da década de 1990, a literatura de contabilidade internacional tentou classificar os sistemas contábeis nacionais (Basu et al., 1998; Doupnik & Salter,

1993; Leuz, 2010; Leuz et al., 2003). No entanto, Nobes (2011) foi o primeiro a classificar os países sistematicamente com base em suas práticas contábeis pós-IFRS. Ele analisou as práticas contábeis em sete países da União Europeia mais a Austrália e conclui que, apesar das tentativas de harmonização contábil, dois grupos persistem: 1) os anglo-saxões e 2) a Europa Continental. Nobes (2011, p. 281, tradução nossa) argumenta que "se os esforços de harmonização da União Europeia (UE) tivessem sido bem-sucedidos, não se esperaria ver o Reino Unido ainda classificado com a Austrália e não com os outros países da UE". No geral, Nobes (2011) argumenta que as práticas contábeis geralmente são resistentes à harmonização. Esse resultado está alinhado com o estudo de Watts e Zimmerman (1990), que sugere que as práticas contábeis tendem a ser muito estáveis.

Outra questão discutida nesta literatura é que muitos países adotaram versões locais das práticas IFRS, mantendo algumas práticas contábeis do período pré-IFRS (Ball, 2006; Nobes, 2006). Essas práticas locais surgem da pressão de agentes reguladores, sistemas tributários e demandas de stakeholders locais por mais informações. Além disso, como a maioria dos países adotou o IFRS apenas para demonstrações financeiras consolidadas, os gerentes podem explorar um amplo conjunto de escolhas contábeis e estimativas em demonstrações não consolidadas para atender às exigências locais (Nobes, 2013).

Assim, embora os esforços de harmonização das IFRS visavam melhorar a uniformidade e a comparabilidade nos relatórios financeiros entre empresas de diferentes países, Nobes (2013) argumenta que, mesmo após um período prolongado de adoção, ainda é possível classificar os países em subgrupos com base em suas práticas contábeis pré-IFRS. Argumentos semelhantes são apresentados por Nobes e Stadler (2014) e Lourenço et al. (2015).

2.3 AEM e REM na adoção das IFRS

Embora a literatura contábil internacional assuma que a adoção das IFRS está associada a um ambiente com relatórios contábeis de maior qualidade (Leuz & Wysocki, 2016), parte da mesma literatura considera que as IFRS não apenas aumentaram significativamente a discricionariedade contábil para os gestores, mas também as oportunidades de gerenciamento de resultados (Al-Amri et al., 2017; Capkun et al., 2016; Nobes, 2013). No entanto, essa literatura não concorda sobre qual estratégia AEM ou REM é mais prevalente (Ipino & Parbonetti, 2017; Li, 2019).

Por sua vez, a literatura contábil prevê um trade-off entre AEM e REM (Cohen et al., 2008; Cohen & Zarowin, 2010; Zang, 2012). Seguindo Ipino e Parbonetti

(2017), o aumento da discricionariedade contábil da adoção das IFRS pode levar os gerentes a mudar do REM, devido às suas consequências mais prejudiciais, para o AEM. Por outro lado, Sellami e Fakhfakh (2013) argumentam que o IFRS aumentou os requisitos de divulgação; portanto, tanto o AEM quanto o REM devem ser suprimidos. Além disso, alguns estudos indicam uma relação complementar entre essas práticas (Li, 2019; Matsuura, 2008), particularmente quando a empresa estabelece níveis de remuneração mais altos para o CEO.

No entanto, a literatura de IFRS sobre AEM e REM usa predominantemente uma variável IFRS dicotômica como proxy para o gerenciamento de resultados, o que pode não levar a resultados empíricos precisos (Christensen et al., 2013; Gray et al., 2015; Ipino & Parbonetti, 2017; Judge et al., 2010; Leuz & Wysocki, 2016). Como evidenciado por Bae et al. (2008), os países apresentavam diferentes níveis de similaridades com as IFRS, o que pode levar a níveis variados de discricionariedade contábil obtida e, portanto, efeitos diferentes para cada país no momento da adoção das IFRS.

Esta seção tem três conclusões. Primeiro, a literatura anterior (ou seja, Basu et al., 1998; Hung, 2001; Lourenço et al., 2015; Nobes, 2011, 2013; Nobes & Stadler, 2014) mostra que os países tinham diferentes níveis de convergência para o IFRS antes da adoção, resultando em ganhos variados na discricionariedade contábil após a adoção das IFRS. Embora todos esses países tenham atingido o mesmo nível de discricionariedade, a magnitude do ganho dependeu de seus níveis iniciais. Em segundo lugar, embora os pesquisadores ainda não tenham chegado a um consenso claro sobre uma única medida de discricionariedade contábil, eles também enfrentam o desafio de que o conceito de "qualidade dos lucros" pode variar dependendo do contexto da decisão (Dechow et al., 2010). Em terceiro lugar, a literatura mencionada se concentrou em países desenvolvidos com amostras muito limitadas. Assim, o debate sobre se os mercados emergentes convergem para as regras dos países desenvolvidos e o grau de harmonização ainda está em aberto.

3 Medição das variáveis de gerenciamento de resultados

3.1 AEM

Para calcular o AEM, utilizou-se o modelo de Jones (1991) porque agrega o efeito líquido de todas as decisões contábeis em uma única proxy (DeAngelo, 1987; Healy, 1985, Watts & Zimmerman, 1990). Utilizou-se duas versões desse modelo: o modelo de Jones modificado de Dechow et al. (1995) (ou seja, AEM1) e o de Kothari et al. (2005) (ou seja, AEM2). As seguintes equações representam esses modelos:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_{1,t} \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_{2,t} \frac{\Delta SALE_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_{3,t} \frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \mu_{i,t} \quad (1)$$

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_{1,t} \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_{2,t} \frac{\Delta SALE_{i,t} - \Delta REC_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_{3,t} \frac{PPE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_{4,t} ROA_{i,t-1} + \mu_{i,t} \quad (2)$$

Onde TA é o total de accrual; $\Delta SALE$ é a mudança na receita total; ΔREC é a mudança nas contas a receber líquidas; PPE é ativo imobilizado e ROA é o retorno sobre os ativos.

A justificativa é que as variáveis independentes das Equações (1) e (2) explicam os níveis normais de accruals, e qualquer variação inexplicável (ou seja, gerenciamento de resultados via accruals) é deixada para os resíduos. Portanto, obteve-se o AEM por meio dos resíduos das Equações (1) e (2). Foram estimadas as Equações (1) e (2) por país, setor e ano, e exigiu-se pelo menos dez observações para cada setor de código NAICS de dois dígitos (para mais detalhes, consulte Ipino & Parbonetti, 2017; Leuz et al., 2003; McNichols, 2002).

3.2 REM

Baseado em Roychowdhury (2006) e Li (2019), foram calculadas três proxies alternativas para o REM. As seguintes equações representam essas proxies:

$$\frac{OCF_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_{1,t} \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_{2,t} \frac{SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_{3,t} \frac{\Delta SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \mu_{i,t} \quad (3)$$

$$\frac{PROD_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_{1,t} \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_{2,t} \frac{SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_{3,t} \frac{\Delta SALE_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_{4,t} \frac{\Delta SALE_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \mu_{i,t} \quad (4)$$

$$\frac{DISEXP_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \beta_{1,t} \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_{2,t} \frac{SALE_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} + \mu_{i,t} \quad (5)$$

Onde OCF é o fluxo de caixa operacional, PROD são os custos de produção, DISEXP são despesas discricionárias, SALE é a receita total e TA é o ativo total. A variável PROD é definida como a soma dos custos dos produtos vendidos (CPV) e da variação do estoque e a variável DISEXP corresponde à soma das despesas de P&D, publicidade, vendas, gerais e administrativas. Os resíduos das Equações (3) a (5) representam níveis anormais de fluxo de caixa, produção e despesas discricionárias, respectivamente. Seguindo Roychowdhury (2006) e Li (2019), combinou-se as três proxies para REM para calcular uma única variável, onde REM = resíduos da Eq. (3) + resíduos da Eq. (4) – resíduos da Eq. (5), mitigando assim as preocupações com erros de medição.

3.3 Índice de discricionariedade contábil (IDC)

Este estudo baseou-se em Bae et al. (2008) para medir o IDC. Bae et al. (2008) desenvolveram um índice para avaliar as diferenças nas práticas contábeis entre os

GAAP locais e as IFRS para 49 países em 2000-2001, usando 21 itens. Da mesma forma, para a contruir do IDC, também utilizou-se a pesquisa 'GAAP 2001: A Survey of National Accounting Rules Benchmarked Against International Accounting Standards' (Nobes, 2001), mas expandiu-se a amostra para 62 países, alinhando-se com o total analisado nesta pesquisa.

A partir dos mesmos 21 itens, identificou-se aqueles que marcam diferenças no nível de discricionariedade contábil permitido aos gestores. Mais especificamente, adaptou-se o protocolo de Bae et al. (2008) para

encontrar os itens que atendem aos seguintes critérios: 1) o item fornece discricionariedade de acordo com a literatura contábil (Basu et al., 1998; Hung, 2001; Stadler & Nobes, 2014), 2) o item é um elemento contábil chave de acordo com a literatura (Basu et al., 1998; Bae et al., 2008; Hung, 2001; Stadler & Nobes, 2014) e 3) o item mostra variações em pelo menos três países. Com base nesses critérios, foram selecionados os 16 itens (dos 21 originais) que fornecem discricionariedade contábil. Em seguida, calculou-se o IDC somando todos os 16 itens para cada país na amostra (ver Tabela 1).

Tabela 1. IDC

Painel A: Os 16 itens discricionários incluídos no IDC																		
Item discricionário	Fonte de discricionariedade																	
1) SIC 11. 3/4/6	As perdas cambiais resultantes de desvalorizações cambiais severas podem ser capitalizadas?																	
2) IAS nº 36	Existem regras que exigem testes de redução ao valor recuperável para ativos de longo prazo ou as perdas são registradas apenas quando consideradas permanentes?																	
3) 17 IAS No. 38.42	O reconhecimento de despesas de P&D como ativo intangível é permitido?																	
4) IAS 22.40	O goodwill é calculado com base no valor justo em vez dos valores contábeis líquidos?																	
5) IAS 16.29	Se os ativos fixos tangíveis forem reavaliados, as reavaliações devem ser mantidas atualizadas?																	
6) IAS No. 17	O reconhecimento de arrendamentos como ativo é obrigatório ou permitido?																	
7) IAS 37.45	Existem regras que exigem o desconto de provisões?																	
8) IAS No. 19	Existem regras que contabilizam as obrigações de benefícios dos empregados (que não sejam planos de contribuição definida em alguns casos)?																	
9) IAS No. 32.18/.23	As empresas são obrigadas a contabilizar seus instrumentos financeiros com base na essência sobre a forma?																	
10) IAS 39.69	Os ativos financeiros são mensurados pelo valor justo?																	
11) Parágrafo 93 da IAS 39	Os passivos mantido para negociação e derivativos devem ser mensurados pelo valor justo?																	
12) IAS nº 35	Existem regras que descrevem o tratamento de operações descontinuadas?																	
13) IAS 39.142	A contabilidade de hedge é permitida?																	
14) IAS 40.28	São permitidos ganhos e perdas de reavaliação em propriedades para investimento ou devem ser relatados na demonstração de resultados?																	
15) IAS nº 8.6	É permitida uma definição mais ampla de itens extraordinários?																	
16) IAS 38.56	A capitalização de despesas pré-operacionais é permitida?																	
Painel B: Pontuação de 16 itens discricionários por país - Antes e depois da adoção das IFRS em 2005																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	IDC 2004	IDC 2005
Argentina	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	5	5
Austrália	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	11	13,5
Áustria	0	0	1	1	0,5	0,5	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	6,5	13,5
Bélgica	1	1	1	0	1	0,5	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	8,5	13,5
Brasil	0	0	0,5	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	3,5	3,5
Bulgária	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0,5	0	1	1	0	8,5	8,5
Canadá	0	1	1	1	0,5	1	0	1	1	1	1	0,5	0	1	0	0,5	11	11
Chile	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	6	6
China	0	1	1	0	0,5	0,5	0	1	0	0,5	0	0	0	0	1	0	6	6
Chipre	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	1	1	0,5	1	1	0	0	13,5	13,5
República Tcheca	0,5	0	1	0	0,5	0	0	1	0	0	0	0,5	1	0	1	1	6,5	13,5
Dinamarca	1	0	1	0	0,5	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	7	13,5
Egito	1	1	1	1	0,5	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0,5	8,5	8,5
Estônia	1	0	1	0	0,5	1	1	1	0	0,5	0	0	0	0	0	0	6,5	6,5
Finlândia	1	0	1	0	0,5	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	6	13,5
França	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	10	13,5
Alemanha	0,5	1	1	1	0,5	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	6	13,5
Grécia	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0,5	0	1	1	7	13,5
Hong Kong	1	1	1	1	0,5	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	9	13,5
Hungria	1	0	1	1	0,5	0,5	0	1	0	0	0	0,5	0	0	1	0	6	13,5
Islândia	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	8	13,5
Índia	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5
Indonésia	1	1	1	1	0,5	1	1	0	1	0	0	0,5	1	1	0	0	10,5	10,5
Irã	1	0	1	1	0,5	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	7	7
Irlanda	1	1	1	1	0,5	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	10	13,5
Israel	1	1	1	1	0,5	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	9	9
Itália	1	0	1	1	0,5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	6	13,5
Japão	1	0	1	1	0,5	1	0	0	1	1	0	0,5	0	0	1	1	9,5	9,5
Quênia	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	1	1	0,5	1	1	0	0	13,5	13,5
Coreia do Sul	1	1	1	1	0,5	1	0	1	0	0	0	0,5	0	1	0	0	8,5	8,5
Letônia	0	0	1	1	0,5	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4	13,5
Lituânia	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	7	13,5

Continuar

Continua

Continuação																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	IDC 2004	IDC 2005		
Luxemburgo	0	0	1	1	0,5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	6	13,5		
Malásia	1	0	1	1	0,5	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	8	8		
México	0	1	1	1	0,5	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	13	13		
Marrocos	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0,5	0	0	0	1	7,5	7,5		
Países Baixos	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	11	13,5		
Nova Zelândia	1	0	1	1	0,5	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	12	12		
Noruega	1	0	1	1	0,5	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	9	13,5		
Paquistão	1	0	1	1	0,5	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0,5	8,5	8,5		
Peru	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	11	11		
Filipinas	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	5	5		
Polónia	0	0	1	0	0,5	0,5	0	1	0	0	0	1	0	1	1	0	5,5	13,5		
Portugal	0,5	0	1	1	0,5	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	0	9	13,5		
Romênia	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	1	1	0,5	1	1	0	0	13,5	13,5		
Rússia	1	0	1	0	1	0,5	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	7,5	7,5		
Arábia Saudita	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4		
Cingapura	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	11	11		
Eslováquia	0	0	1	0	0,5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3	13,5		
Eslovênia	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	10	13,5		
África do Sul	1	1	1	1	0,5	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	13	13,5		
Espanha	0,5	0	1	0	0,5	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	5	13,5		
Suécia	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	7	13,5		
Suíça	1	0	1	1	0,5	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	7	13,5		
Taiwan	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4	4		
Tailândia	1	1	0	1	0,5	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	9	9		
Tunísia	1	1	1	1	0,5	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	8	8		
Turquia	1	0	1	1	0,5	0	0	1	0	0,5	0	0	0	0	1	1	6,5	13,5		
Ucrânia	1	1	1	1	0,5	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	7	7		
Reino Unido	1	1	1	1	0,5	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	10	13,5		
Estados Unidos	1	1	1	1	0,5	1	0	0	0	1	1	0,5	0	1	0	0	9,5	9,5		
Venezuela	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	9	13,5		

Obs.: O Standard Interpretations Committee (SIC) e as International Accounting Standards (IAS) utilizadas como referência são aquelas com instruções ou critérios contábeis utilizados pela pesquisa Generally Accepted Accounting Principles de 2001 de Nobes (2001). Em cada item, utilizou-se a descrição definida por Nobes (2001) para identificar a discricionariedade contábil presente no SIC, IAS e/ou regras locais. Codificou-se essa medida como zero quando não há discricionariedade, como 0,5 para alguma discricionariedade ou uma quando há discricionariedade total ou significativa.

O alfa de Cronbach do IDC está em torno de 0,75, sugerindo que os 16 itens se complementam e combinam diferentes dimensões da discricionariedade contábil. Também realizou-se uma análise fatorial para entender se os 16 itens são convergentes ou medem vários aspectos da discricionariedade. Como os 16 itens são complementares, seria esperado mais de um fator com um autovalor maior que um, mas não muitos fatores. Essa análise leva a dois fatores com autovalores maiores que um e uma estatística de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) em torno de 0,64. No geral, essas etapas de validação atestam a validade interna do IDC e que é uma boa proxy para a discricionariedade contábil. A Tabela 2 contém essas estimativas.

Tabela 2. Alfa de Cronbach e Análise Fatorial para IDC

Item	Alfa	Média Inter-item Correlação	KMO	Singularidade
Item 1	0.7385	0.1584	0.7263	0.8202
Item 2	0.7197	0.1461	0.8389	0.6525
Item 3	0.7641	0.1776	0.2567	0.9992
Item 4	0.7328	0.1546	0.5819	0.7677
Item 5	0.7166	0.1442	0.7603	0.6093
Item 6	0.7476	0.1649	0.5672	0.9507
Item 7	0.7249	0.1494	0.7121	0.6430
Item 8	0.7670	0.1799	0.5159	0.9999
Item 9	0.7340	0.1554	0.5969	0.7355

Item 10	0.7340	0.1554	0.5610	0.7723
Item 11	0.7305	0.1530	0.6210	0.7363
Item 12	0.7518	0.1680	0.4092	0.9613
Item 13	0.7355	0.1564	0.5290	0.8302
Item 14	0.7150	0.1433	0.7731	0.6021
Item 15	0.7320	0.1540	0.6930	0.7482
Item 16	0.7482	0.1654	0.6094	0.8729
Geral	0.7500	0.1579	0.6378	

Obs.: Para mais detalhes sobre os 16 itens, consulte o Pannel A da Tabela 1.

4 Desenho Empírico

O projeto empírico deste artigo analisa inicialmente o impacto do IDC no AEM e no REM em países que adotaram o IFRS em 2005. Iniciou-se com um modelo OLS representado pela seguinte equação:

$$AEM_{i,t} \text{ or } REM_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 IAD_{i,t} + \beta_2 X_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

onde AEM é AEM1 ou AEM2 (ou seja, um dos dois modelos de Jones modificados), REM representa a combinação das três estimativas REM e $X_{i,t}$ é um vetor de variáveis de controle, com base na literatura citada (Berger et al., 1998; Cheng & Warfield, 2005; Gow et

al., 2016; Larcker et al., 2007; Watts & Zimmerman, 1986). Para mitigar as preocupações sobre o viés de variável omitida devido a efeitos invariantes no tempo no nível da empresa, também estimou-se uma versão de primeira diferença da Equação (6).

$$\Delta AEM_{i,t} \text{ or } \Delta REM_{i,t} = \Delta \beta_1 IAD_{i,t} + \Delta \beta_2 X_{i,t} + \Delta \varepsilon_{i,t} \quad (6.1)$$

Finalmente, para robustez, incluíram-se países que não adotaram o IFRS em 2005 e realizou-se uma análise DiD, representada pela Equação 7.

$$AEM_{i,t} \text{ or } REM_{i,t} = \alpha_{i,t} + \beta_1 dIFRS_{i,t} + \beta_2 d2005_{i,t} + \beta_3 dIFRS_{i,t} \times d2005_{i,t} + \beta_4 X_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (7)$$

onde o lado direito inclui efeitos fixos de ano, ramo de atividade e país; *dIFRS* é uma variável dummy que é igual a um se o país adotou o IFRS em 2005; *d2005*, é uma variável dicotômica que é igual a um para observações após 2005; e *X* é um vetor de variáveis de controle. Em outras palavras, a principal suposição por

trás da Equação Eq. (7) é que um choque exógeno na discricionariedade ocorreu em 2005 nos países que adotaram o IFRS (ou seja, o grupo de tratamento), mas não nos outros países (ou seja, o grupo de controle).

A amostra inicial consiste em todos os países para os quais pôde-se calcular o IDC (62 países). Depois de excluir os dados ausentes no nível da empresa e os países com menos de 150 observações durante o período analisado, a amostra foi reduzida para 49.047 observações de 43 países, com 20 que adotaram o IFRS em 2005. A amostra consiste em empresas não financeiras para as quais os dados necessários de 2003 a 2007 estão disponíveis no Refinitiv Eikon®. O painel A da Tabela 3 apresenta a estatística descritiva de todas as variáveis empíricas utilizadas ao longo do estudo. As duas últimas colunas do Painel A sugerem que todas as variáveis empíricas diferem entre os grupos de tratamento e controle (ou seja, as estatísticas *t* do teste de diferença média são significativas), o que é esperado, pois não houve nenhum tratamento de paridade entre os grupos.

Tabela 3. Estatística Descritiva

Variáveis	Países que adotaram as IFRS em 2005			Países que não adotaram as IFRS em 2005			Teste de diferença média	
	Obs.	Média	S.d.	Obs.	Média	S.d.	Diff	Teste T
Painel A – Estatísticas de Sem Pareamento								
AEM 1	9,353	0.1131	0.2214	39,694	0.0795	0.1226	-0.0336	-19.9344
AEM 2	9,353	0.4474	2.8830	39,694	0.2906	0.3575	0.01493	-10.5004
REM	9,353	-0.0142	0.1500	39,694	-0.0346	0.3880	-0.0204	-5.0082
LEV	9,353	0.6094	0.3185	39,694	0.5739	0.2800	-0.0355	-10.7399
CASH	9,353	0.0810	0.1570	39,694	0.0828	0.1472	0.0017	1.0312
ROA	9,353	0.0242	0.1427	39,694	0.0325	0.0965	0.0082	6.7517
TANG	9,353	0.3051	0.2566	39,694	0.3634	0.2394	0.0582	20.8884
SIZE	9,353	19.1385	1.9984	39,694	19.1181	1.5989	-0.0204	-1.0592
Z	9,353	1.3879	1.7892	39,694	1.4159	1.6399	0.0280	1.4598
BTM	9,353	0.9286	0.9880	39,694	0.9835	1.3937	0.0548	3.6019
Painel B – Estatísticas de Balanceamento Entropia (covariáveis)								
LEV	9,353	0.6094	0.3185	39,694	0.6094	0.3185	0.00	0.00
CASH	9,353	0.0810	0.1570	39,694	0.0810	0.1570	0.00	0.00
ROA	9,353	0.0242	0.1427	39,694	0.0242	0.1427	-0.00	0.00
TANG	9,353	0.3051	0.2566	39,694	0.3051	0.2566	-0.00	0.00
SIZE	9,353	19.1385	1.9984	39,694	19.1385	1.9984	0.00	0.00
Z	9,353	1.3879	1.7892	39,694	1.3879	1.7892	-0.00	0.00
BTM	9,353	0.9286	0.9880	39,694	0.9286	0.9887	-0.00	0.99
Painel C – Propensity Score Matching (covariáveis - ano 2004)								
LEV	1,655	0.5987	0.2894	1,655	0.6144	0.3056	0.0156	1.5135
CASH	1,655	0.0853	0.1691	1,655	0.0806	0.1432	-0.0046	-0.8486
ROA	1,655	0.0235	0.1343	1,655	0.0216	0.1247	-0.0018	-0.4145
TANG	1,655	0.3170	0.2511	1,655	0.3164	0.2336	-0.0005	-0.0672
SIZE	1,655	19.1002	2.0129	1,655	19.0884	1.6672	-0.0117	-0.1829
Z	1,655	1.4036	1.7172	1,655	1.3867	1.7866	-0.0169	-0.2780
BTM	1,655	0.99172	1.1253	1,655	1.0478	1.2153	0.0561	1.3792

Obs.: O termo AEM1 representa o valor absoluto dos resíduos da Equação (1), AEM2 o valor absoluto dos resíduos da Equação (2), REM representa os resíduos da Equação (3) mais os resíduos da Equação (4) menos os resíduos da Equação (5). As covariáveis são SIZE, que é igual ao logaritmo natural do valor contábil do total de ativos; LEV é o passivo total dividido pelo ativo total defasado; CASH é caixa e equivalentes dividido pelo total de ativos menos caixa e equivalentes; ROA é o lucro líquido dividido pelo total de ativos; TANG é o ativo imobilizado dividido pelo total defasado de ativos; Z é igual a $(3,3 \times \text{lucro líquido antes de itens extraordinários} + \text{receita total} + 1,4 \times \text{lucros retidos} + 1,2 (\text{total do ativo circulante} - \text{total do passivo circulante}))$, todos divididos pelo total do ativo; e BTM é o valor contábil do patrimônio líquido dividido pelo valor de mercado do patrimônio líquido.

Os painéis B e C da Tabela 3 apresentam as estatísticas e os resultados dos testes de diferença média após o pareamento das amostras. Combinaram-se as observações do ano anterior à adoção das IFRS (ou seja, 2004), mantendo-se os pares na análise principal. O Painel B mostra as estatísticas de balanceamento de entropia (Hainmueller, 2012; Hainmueller & Xu, 2013). O balanceamento de entropia reatribui pesos à amostra do grupo de controle para que tenha os mesmos momentos da amostra do grupo de tratamento. O painel B da Tabela 4 mostra que, após o pareamento do primeiro e do segundo momentos, as diferenças médias entre os grupos tratamento e controle não são significativas. Além disso, as observações foram combinadas utilizando o propensity score matching (PSM). Dessa forma, para cada observação do grupo tratado, foi identificada a observação mais semelhante no grupo de controle. O painel C apresenta as estatísticas descritivas e os resultados do teste t para as diferenças de médias após o PSM.

5 Resultados

Na Tabela 4, os coeficientes estimados para os modelos OLS (Painel A) e primeira diferença (Painel B) destacam o impacto da discricionariedade contábil, medida pelo IDC, sobre o AEM e o REM. Inicialmente, foram analisadas os 20 países que adotaram as IFRS em 2005 da amostra final de 43 para avaliar a variação na discricionariedade contábil após a mudança nas normas. No Painel A, observa-se que o IDC tem associação positiva com ambas as medidas de AEM (AEM1 e AEM2), com estatística-t variando de 2,39 a 2,82 para OLS e 3,47 a 5,40 para primeira diferença, indicando que, à medida que a discricionariedade contábil aumenta, os gestores tendem a intensificar o uso de accruals para gerenciar os resultados. Esse resultado corrobora estudos anteriores, como os de Ahmed et al. (2013), que mostram que a adoção de normas mais flexíveis, como o IFRS, pode aumentar a discricionariedade contábil e, consequentemente, o AEM.

Tabela 4. IDC e gerenciamento de resultados nos países que adotaram as IFRS em 2005

	Painel A – OLS			Painel B – Primeira diferença		
	AEM1	AEM2	REM	AEM1	AEM2	REM
IDC	0.01*	0.09**	-0.01**	0.01***	0.04***	-0.00
	[2.39]	[2.82]	[-2.61]	[5.40]	[3.47]	[-0.59]
LEV	0.08***	0.44*	0.10***	0.08***	0.36+	0.10***
	[6.80]	[2.22]	[9.36]	[4.47]	[1.71]	[5.49]
CASH	0.03+	0.17	-0.04	0.06	-0.51	-0.21***
	[1.81]	[0.63]	[-1.52]	[1.31]	[-1.38]	[-4.85]

ROA	-0.07*	0.15	-0.91***	-0.11**	-0.34+	-0.44***
	[-2.32]	[0.64]	[-19.61]	[-2.63]	[-1.90]	[-8.33]
TANG	-0.05***	-0.33*	-0.09***	-0.06*	-0.41	-0.00
	[-3.44]	[-2.18]	[-5.98]	[-2.13]	[-1.51]	[-0.13]
SIZE	-0.01***	-0.01	-0.01***	0.04*	0.39+	-0.05***
	[-9.09]	[-1.03]	[-6.79]	[2.17]	[1.85]	[-3.86]
Z	-0.00+	-0.02	0.01+	0.00	-0.01	-0.00
	[-1.93]	[-1.39]	[1.67]	[0.15]	[-0.33]	[-0.41]
BTM	-0.00	0.02	0.00	-0.00	0.09+	0.00
	[-1.64]	[0.86]	[1.23]	[-0.43]	[1.81]	[0.49]
Constant	0.22***	-0.69+	0.11	-0.00	-0.04	0.01
	[5.03]	[-1.73]	[1.14]	[-0.35]	[-1.28]	[0.85]
F-stat	27.072	18.924	34.126	14.962	7.987	20.506
R-quadrado	0.137	0.045	0.368	0.031	0.008	0.080
Observações	9,353	9,353	9,353	7,956	7,956	7,956

Obs.: O termo AEM1 representa o valor absoluto dos resíduos da Equação (1), AEM2 o valor absoluto dos resíduos da Equação (2), REM representa os resíduos da Equação (3) mais os resíduos da Equação (4) menos os resíduos da Equação (5). As covariáveis são SIZE, que é igual ao logaritmo natural do valor contábil do total de ativos; LEV é o passivo total dividido pelo ativo total defasado; CASH é caixa e equivalentes dividido pelo total de ativos menos caixa e equivalentes; O ROA é o lucro líquido dividido pelo total de ativos; TANG é o ativo imobilizado dividido pelo total defasado de ativos; Z é igual a $(3,3 \times \text{lucro líquido antes de itens extraordinários} + \text{receita total} + 1,4 \times \text{lucros retidos} + 1,2 (\text{total do ativo circulante} - \text{total do passivo circulante}))$, todos divididos pelo total do ativo; e BTM é o valor contábil do patrimônio líquido dividido pelo valor de mercado do patrimônio líquido. ***, **, * e + denotam significância nos níveis de 0,1%, 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Por outro lado, o IDC apresenta uma associação negativa com o REM, sugerindo que os gestores preferem evitar práticas como a manipulação das atividades operacionais, que podem ter impactos negativos a longo prazo na empresa, conforme discutido por Zang (2012). No entanto, no modelo de primeira diferença (Painel B), os sinais dos coeficientes permanecem consistentes com os do modelo OLS, mas o IDC não apresenta associação significativa com o REM, sugerindo que, ao controlar os efeitos não observados no nível da empresa, a relação entre discricionariedade contábil e REM pode ser mais complexa do que inicialmente pareça.

Na Tabela 5, que apresenta as estimativas do modelo DiD, observa-se que os principais coeficientes corroboram os resultados apresentados na Tabela 4. A adoção das IFRS em 2005 resultou em um ajuste positivo nas práticas de AEM e um ajuste negativo nas práticas de REM. Esse resultado é robusto, independentemente do tipo de pareamento usado (sem pareamento, balanceamento de entropia ou propensity score matching – PSM).

Tabela 5. Diff-in-Diff no gerenciamento de resultados após a adoção das IFRS

	AEM1			AEM2			REM		
	Sem	Entropia	PSM	Sem	Entropia	PSM	Sem	Entropia	PSM
Antes de 2005									
Controle [C]	0.280	0.327	0.319	0.308	0.116	0.252	0.308	0.126	0.132
Tratado [T]	0.302	0.338	0.339	0.321	0.127	0.253	0.350	0.228	0.174
Diff [TC]	0.022 ***	0.011 ***	0.020 ***	0.012	0.011	0.001	0.041 ***	0.101 ***	0.042 ***
Est. T	7.90	3.12	4.92	0.48	1.35	0.03	2.98	5.59	2.86
Depois de 2005									
Controle [C]	0.284	0.328	0.321	0.294	0.109	0.211	0.402	0.261	0.211
Tratado [T]	0.319	0.355	0.349	0.506	0.311	0.352	0.382	0.263	0.198
Diff [TC]	0.035 ***	0.027 ***	0.029 ***	0.212 ***	0.203 ***	0.140 ***	-0.020 **	0.002	-0.013
Est. T	17.32	7.65	8.76	11.52	4.67	5.05	1.98	0.33	1.06
Diff-in-Diff	0.013 ***	0.015 ***	0.009 *	0.199 ***	0.192 ***	0.139 ***	-0.061 ***	-0.099 ***	-0.055 ***
Est. T	3.62	3.13	1.69	6.30	4.58	3.16	3.58	5.25	2.88
Obs. (C)	9,353	9,353	7,845	9,353	9,353	7,845	9,353	9,353	7,845
Obs. (T)	39,694	39,694	7,688	39,694	39,694	7,688	39,694	39,694	7,688
Controles	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim

Obs.: A coluna denominada Sem apresenta os resultados sem pareamento e inclui a amostra completa, Entropia significa dados com balanceamento de entropia e inclui a amostra completa ponderada, e PSM contém os resultados com a amostra pareada por PSM e inclui todas as observações das firmas pareadas no ano de 2004. O termo AEM1 representa o valor absoluto dos resíduos da Equação (1), AEM2 o valor absoluto dos resíduos da Equação (2), REM representa os resíduos da Equação (3) mais os resíduos da Equação (4) menos os resíduos da Equação (5). As covariáveis são SIZE, que é igual ao logaritmo natural do valor contábil do total de ativos; LEV é o passivo total dividido pelo ativo total defasado; CAIXA é caixa e equivalentes dividido pelo total de ativos menos caixa e equivalentes; O ROA é o lucro líquido dividido pelo total de ativos; TANG é o ativo imobilizado dividido pelo total defasado de ativos; Z é igual a $(3,3 \times \text{lucro líquido antes de itens extraordinários} + \text{receita total} + 1,4 \times \text{lucros retidos} + 1,2 (\text{total do ativo circulante} - \text{total do passivo circulante}))$, tudo dividido pelo total do ativo; e BTM é o valor contábil do patrimônio líquido dividido pelo valor de mercado do patrimônio líquido. A amostra tratada é constituída por empresas de países que aplicaram as IFRS após 2005. *, **, * e + denotam significância nos níveis de 0,1%, 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Esses resultados reforçam a literatura existente sobre o trade-off entre AEM e REM, como evidenciado por Cohen et al. (2008) e Zang (2012). Em ambientes com maior discricionariedade, os gestores tendem a optar pelo AEM, que, apesar de ser uma forma de ajustes de curto prazo, apresenta menos custos de longo prazo em comparação com o REM. A preferência pelo AEM também se justifica pelo fato de que as consequências do REM, como cortes em P&D ou despesas gerais e administrativas, podem comprometer a inovação e o crescimento sustentável da empresa, o que é consistente com os achados de Callao e Jarne (2010).

Em termos metodológicos, a robustez dos resultados para diferentes métodos de pareamento (balanceamento de entropia e PSM) sugere que a adoção das IFRS tem impactado consistentemente as decisões de gerenciamento de resultados, independentemente de possíveis vieses de seleção. Isso é particularmente relevante considerando as preocupações levantadas por estudos como Isidro et al. (2020), que enfatizam os desafios de isolar o impacto das características institucionais em estudos multipaíses.

Por fim, é importante destacar que, embora o aumento da discricionariedade contábil impacte significativamente o AEM, é necessário considerar outros fatores, como a qualidade institucional e a aplicação regulatória, que também podem influenciar as escolhas gerenciais (Isidro et al., 2020). Como observou Wysocki (2011), os gestores podem ajustar suas estratégias de gerenciamento de resultados

com base nas restrições institucionais de cada país.

6 Discussão e observações finais

Neste estudo, contribuiu-se para a literatura contábil, fornecendo o IDC e evidências de que, quando a discricionariedade contábil aumenta, os gestores aumentam o AEM, mas reduzem o REM. O índice deste estudo é baseado em regras contábeis. Consequentemente, o IDC mitiga a crítica de medir a discricionariedade usando proxies de gerenciamento de resultados (Alissa et al., 2013; Bens & Johnstion, 2009; Bowen et al., 2008; Dechow et al., 2010; Kalyta, 2009). Ao construir o IDC, foi criada uma maneira de entender como o IFRS muda a discricionariedade, como a discricionariedade varia e como os gerentes tomam decisões de gerenciamento de resultados em diferentes países.

Os resultados indicam que uma flexibilidade contábil mais ampla está associada a um aumento no AEM, corroborando os achados de Ahmed et al. (2013) e Christensen et al. (2015). Esses estudos sugerem que mudanças nas normas contábeis, como a adoção obrigatória das IFRS, podem aumentar a discricionariedade dos gestores, resultando em maiores ajustes de accruals para atingir os objetivos de lucros de curto prazo.

Ademais, as evidências empíricas apresentadas por Roychowdhury (2006) e Zang (2012) também apóiam a conclusão, mostrando que em eventos corporativos

específicos, como emissões secundárias de ações, os gestores escolhem entre AEM e REM. Ao introduzir um IDC, os resultados oferecem uma nova perspectiva sobre como as regras contábeis afetam as decisões gerenciais, abordando melhor as limitações dos modelos tradicionais que usam proxies de gerenciamento de resultados. O IDC proposto fornece uma compreensão mais precisa do impacto das normas contábeis nas práticas de gerenciamento de resultados em diferentes contextos institucionais.

A intuição por trás dos resultados é que os gerentes com maior discricionariedade contábil são mais propensos a preferir o AEM ao REM, pois as consequências do AEM são normalmente menores e de curto prazo, enquanto o REM pode ter efeitos negativos de longo prazo na avaliação da empresa. Essa preferência é corroborada por Callao e Jarne (2010) e Cohen et al. (2008). Zang (2012) também confirma que os custos relativos e a rigidez das restrições institucionais e de governança influenciaram a escolha entre AEM e REM.

No entanto, é importante considerar as limitações do estudo. Isidro et al. (2020) apontam que muitos estudos enfrentam dificuldades em isolar os efeitos dos atributos individuais do país devido à alta interdependência entre esses atributos. A correlação entre variáveis institucionais e políticas pode dificultar a atribuição precisa de mudanças nas normas contábeis a resultados específicos da empresa. Li et al. (2023) e Wysocki (2011) destacam que mudanças regulatórias, como a adoção das IFRS, têm efeitos variados dependendo do nível de enforcement e da qualidade institucional, influenciando simultaneamente o uso de AEM e REM.

Os resultados do DiD, que utilizaram três estimativas para as proxies de gerenciamento de resultados: 1) sem pareamento, 2) com balanceamento de entropia e 3) com Propensity score matching (PSM), abordam o "problema de atribuição" levantado por Isidro et al. (2020), fornecendo uma abordagem para mitigar o efeito de mudanças na discricionariedade contábil nas estratégias de gerenciamento de resultados. A análise sugere que o aumento da discricionariedade com a adoção das IFRS, medido pelo IDC e a variável dicotômica IFRS, está associado a um aumento no AEM e uma diminuição no REM. Isso reforça a ideia de que a adoção de normas contábeis, como as IFRS, pode influenciar significativamente as práticas de gerenciamento de resultados.

Para pesquisas futuras, é crucial explorar como diferentes aspectos das normas contábeis e da aplicação regulatória afetam a discricionariedade contábil e as escolhas de gerenciamento de resultados em vários contextos institucionais. Além disso, seria valioso investigar mais detalhadamente os canais específicos através dos

quais as percepções da corrupção são influenciadas pela adoção das IFRS e explorar a experiência com as IFRS e como isso varia entre os países com diferentes níveis institucionais e enforcement. Uma análise mais detalhada das variáveis institucionais e suas interações pode fornecer informações adicionais sobre os efeitos das regulamentações financeiras obrigatórias e como elas afetam a prática contábil globalmente.

Referências

- Abughazaleh, N. M., Al-Hares, O. M., & Roberts, C. (2011). Accounting Discretion in Goodwill Impairments: UK Evidence. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 22(3), 165–204. doi: 10.1111/j.1467-646X.2011.01049.x
- Ahmed, A. S., Neel, M., & Wang, D. (2013). Does mandatory adoption of IFRS improve accounting quality? Preliminary evidence. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1344–1372. doi: 10.1111/j.1911-3846.2012.01193.x
- Al-Amri, K., Al Shidi, S., Al Busaidi, M., & Akguc, S. (2017). Real earnings management in public vs private firms in the GCC countries: A risk perspective. *Journal of Applied Accounting Research*, 18(2), 242–260. doi: 10.1108/jaar-11-2014-0124
- Al-Shattarat, W. K., Al-Shattarat, B. K., & Hamed, R. (2018). Do dividends announcements signal future earnings changes for Jordanian firms?. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 16(3), 417–442. doi: 10.1108/jfra-03-2017-0021
- Alissa, W., Bonsall, S. B., Koharki, K., & Penn, M. W. (2013). Firms' use of accounting discretion to influence their credit ratings. *Journal of Accounting and Economics*, 55(2–3), 129–147. doi: 10.1016/j.jacceco.2013.01.001
- Bae, K.-H., Hongping Tan, & Welker, M. (2008). International GAAP Differences: The Impact on Foreign Analysts. *Accounting Review*, 83(3), 593–628. doi: 10.2308/accr.2008.83.3.593
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467–498. doi: 10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x
- Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The rewards to meeting or beating earnings expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33(2), 173–204. doi: 10.1016/S0165-4101(02)00045-9
- Basu, S. (1997). The conservatism principle and the

- asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 3-37. doi:10.1016/S0165-4101(97)00014-1
- Basu, S., Hwang, L., & Jan, C.-L. (1998). International Variation in Accounting Measurement Rules and Analysts' Earnings Forecast Errors. *Journal of Business Finance and Accounting*, 25(9-10), 1207-1247. doi: 10.1111/1468-5957.00234
- Becker, C. L., DeFond, M. L., Jiambalvo, J., & Subramanyam, K. R. (1998). The effect of audit quality on earnings management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), 1-24. doi: 10.1111/j.1911-3846.1998.tb00547.x
- Bens, D. A., & Johnston, R. (2009). Accounting discretion: Use or abuse? An analysis of restructuring charges surrounding regulator action. *Contemporary Accounting Research*, 26(3), 673-699. doi: 10.1506/car.26.3.2
- Berger, A. N., Saunders, A., Scalise, J. M., & Udell, G. F. (1998). The effects of bank mergers and acquisitions on small business lending. *Journal of Financial Economics*, 50(2), 187-229. doi: 10.1016/S0304-405X(98)00036-1
- Bowen, R. M., Rajgopal, S., & Venkatachalam, M. (2008). Accounting Discretion, Corporate Governance and Firm Performance. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 351-405. doi: 10.1506/car.25.2.3
- Burgstahler, D., & Chuk, E. (2017). What have we learned about earnings management? Integrating discontinuity evidence. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 726-749. doi: 10.1111/1911-3846.12301
- Callao, S., & Jarne, J. I. (2010). Have IFRS affected earnings management in the European Union? *Accounting in Europe*, 7(2), 159-189. doi: 10.1080/17449480.2010.511896
- Capkun, V., Collins, D., & Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 352-394. doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002
- Cheng, Q., & Warfield, T. D. (2005). Equity incentives and earnings management. *Accounting Review*, 80(2), 441-476. doi: 10.2308/accr.2005.80.2.441
- Chung, R., Firth, M., & Kim, J. B. (2002). Institutional monitoring and opportunistic earnings management. *Journal of Corporate Finance*, 8(1), 29-48. doi: 10.1016/S0929-1199(01)00039-6
- Christensen, Hans B., Hail, L., & Leuz, C. (2013). Mandatory IFRS reporting and changes in enforcement. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2-3), 147-177. doi: 10.1016/j.jacceco.2013.10.007
- Christensen, Hans Bonde, Lee, E., & Walker, M. (2015). Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes Around IFRS Adoption? *European Accounting Review*, 56, 147-177. doi: 10.1080/09638180.2015.1009144
- Christie, A. A., & Zimmerman, J. L. (1994). Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: Corporate control contests. *Accounting Review*, 539-566.
- Cohen, D. A., Dey, A., & Lys, T. Z. (2008). Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods. *Accounting Review*, 83(3), 757-787. doi: 10.2308/accr.2008.83.3.757
- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2-19. doi:10.1016/j.jacceco.2010.01.002
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C., & Verdi, R. (2013). Adopting a label: Heterogeneity in the economic consequences around IAS/IFRS adoptions. *Journal of Accounting Research*, 51(3), 495-547. doi: 10.1111/1475-679X.12005
- De George, E. T., Li, X., & Shivakumar, L. (2016). A review of the IFRS adoption literature. *Review of Accounting Studies*, 21(3), 898-1004. doi:10.1007/s11142-016-9363-1
- DeAngelo, L. E. (1987). Managerial competition, information costs, and corporate governance. *Journal of Accounting and Economics*, 10(1), 3-36. doi: 10.1016/0165-4101(88)90021-3
- 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, 344-401. doi: 10.1016/j.jacceco.2010.09.001
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250. doi: 10.2139/ssrn.218959
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *Accounting Review*, 70(2), 193-225. https://www.jstor.org/stable/248303
- Doupnik, T. S., & Salter, S. B. (1993). An empirical test of a judgemental international classification of financial

- reporting practices. *Journal of International Business Studies*, 24, 41-60.
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 255-307. doi: 10.1016/S0165-4101(01)00028-3
- Florou, A., & Pope, P. F. (2012). Mandatory IFRS adoption and institutional investment decisions. *Accounting Review*, 87(6), 1993-2025. doi: 10.2308/accr-50225
- Gaio, C., & Raposo, C. (2011). Earnings quality and firm valuation: international evidence. *Accounting & Finance*, 51(2), 467-499. doi: 10.1111/j.1467-629X.2010.00362.x
- Gow, I. D., Larcker, D. F., & Reiss, P. C. (2016). Causal Inference in Accounting Research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 477-523. doi: 10.1111/1475-679X.12116
- Gray, S. J., Kang, T., Lin, Z., & Tang, Q. (2015). Earnings Management in Europe Post IFRS: Do Cultural Influences Persist? *Management International Review*, 55(6), 827-856. doi: 10.1007/s11575-015-0254-7
- Gunny, K. A. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855-888. doi: 10.1111/j.1911-3846.2010.01029.
- Hainmueller, J. (2012). Entropy balancing for causal effects: A multivariate reweighting method to produce balanced samples in observational studies. *Political analysis*, 20(1), 25-46. doi: 10.2139/ssrn.1904869
- Hainmueller, J., & Xu, Y. (2013). Ebalance: A stata package for entropy balancing. *Journal of Statistical Software*, 54(7), 1-18. doi: 10.2139/ssrn.1943090
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107. doi: 10.1016/0165-4101(85)90029-1
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. doi:10.2308/acch.1999.13.4.365
- Holthausen, R. W. (1990). Accounting method choice: Opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives. *Journal of Accounting and Economics*, 12(1-3), 207-218. doi: 10.1016/0165-4101(90)90047-8
- Hung, M. (2001). Accounting standards and value relevance of financial statements: An international analysis. *Journal of Accounting and Economics*, 30(3), 401-420. doi: 10.1016/S0165-4101(01)00011-8
- Huizinga, H., & Laeven, L. (2012). Bank valuation and accounting discretion during a financial crisis. *Journal of Financial Economics*, 106(3), 614-634. doi: 10.1016/j.jfineco.2012.06.008
- Ipino, E., & Parbonetti, A. (2017). Mandatory IFRS adoption: the trade-off between accrual-based and real earnings management. *Accounting and Business Research*, 47(1), 91-121. doi: 10.1080/00014788.2016.1238293
- Isidro, H., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2020). On the relation between financial reporting quality and country attributes: Research challenges and opportunities. *Accounting Review*, 95(3), 279-314. doi: 10.2308/accr-52607
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Judge, W., Li, S., & Pinsker, R. (2010). National adoption of international accounting standards: An institutional perspective. *Corporate Governance: An International Review*, 18(3), 161-174. doi: 10.1111/j.1467-8683.2010.00798.x
- Kałdoński, M., & Jewartowski, T. (2020). Do firms using real earnings management care about taxes? Evidence from a high book-tax conformity country. *Finance Research Letters*, 35, 101351. doi: 10.1016/j.frl.2019.101351
- Kalyta, P. (2009). Accounting discretion, horizon problem, and CEO retirement benefits. *Accounting Review*, 84(5), 1553-1573. doi: 10.2308/accr.2009.84.5.1553
- Kim, J. B., & Sohn, B. C. (2013). Real earnings management and cost of capital. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(6), 518-543. doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2013.08.002
- Kothari, S. P. (2019). Accounting information in corporate governance: Implications for standard setting. *Accounting Review*, 94(2), 357-361. doi: 10.2308/accr-10651
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197. doi: 10.1016/j.jacceco.2004.11.002
- Kothari, S. P., Mizik, N., & Roychowdhury, S. (2016). Managing for the moment: The role of earnings

- management via real activities versus accruals in SEO valuation. *Accounting Review*, 91(2), 559–586. doi: 10.2308/accr-51153
- Kothari, S. P., & Wasley, C. (2019). Commemorating the 50-year anniversary of Ball and Brown (1968): The evolution of capital market research over the past 50 years. *Journal of Accounting Research*, 57(5), 1117–1159. doi: 10.1111/1475-679X.12287
- Larcker, D. F., Richardson, S. A., & Írem Tuna. (2007). Corporate Governance, Accounting Outcomes, and Organizational Performance. *Accounting Review*, 82(4), 963–1008. doi: 10.2308/accr.2007.82.4.963
- Leuz, C. (2010). Different approaches to corporate reporting regulation: How jurisdictions differ and why. *Accounting and Business Research*, 40(3), 229–256. doi: 10.1080/00014788.2010.9663398
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505–527. doi: 10.1016/S0304-405X(03)00121-1
- Leuz, C., & Wysocki, P. D. (2016). The Economics of Disclosure and Financial Reporting Regulation: Evidence and Suggestions for Future Research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 525–622. doi: 10.1111/1475-679X.12115
- Li, L. (2019). Is there a trade-off between accrual-based and real earnings management? Evidence from equity compensation and market pricing. *Finance Research Letters*, 28(September 2017), 191–197. doi: 10.1016/j.frl.2018.04.021
- Li, C., Liu, X., Hou, Z., & Li, Y. (2023). Retail investor attention and equity mispricing: the mediating role of earnings management. *Finance Research Letters*, 53, 103621. doi: 10.1016/j.frl.2022.103621
- Lin, K. Z. (2006). The impact of tax holidays on earnings management: An empirical study of corporate reporting behavior in a developing-economy framework. *The International Journal of Accounting*, 41(2), 163–175. doi: 10.1016/j.intacc.2006.04.006
- Lourenço, I. C., Sarquis, R., Branco, M. C., & Pais, C. (2015). Extending the classification of European countries by their IFRS practices: a research note. *Accounting in Europe*, 12(2), 223–232. doi: 10.1080/17449480.2015.1111520
- Matsuura, S. (2008). On the relation between real earnings management and accounting earnings management: income smoothing perspective. *Journal of International Business Research*, 7, 63.
- Nobes, C. (2006). The survival of international differences under IFRS: Towards a research agenda. *Accounting and Business Research*, 36(3), 233–245. doi: 10.1080/00014788.2006.9730023
- Nobes, C. (2013). The continued survival of international differences under IFRS. *Accounting and Business Research*, 43(2), 83–111. doi: 10.1080/00014788.2013.770644
- Nobes, C. (2001). Gaap 2001 - A Survey of National Accounting Rules Benchmarked against International Account Standards. *International Forum on Accountancy Development (IFAD)*.
- Nobes, C. (2011). IFRS practices and the persistence of accounting system classification. *Abacus*, 47(3), 267–283. doi: 10.1111/j.1467-6281.2011.00341.x
- Pappas, K., Walsh, E., & Xu, A. L. (2019). Real earnings management and loan contract terms. *The British Accounting Review*, 51(4), 373–401. doi: 10.1016/j.bar.2019.03.002
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370. doi: 10.2139/ssrn.477941
- Roychowdhury, S., Shroff, N., & Verdi, R. S. (2019). The effects of financial reporting and disclosure on corporate investment: A review. *Journal of Accounting and Economics*, 68(2–3), 101246. doi: 10.1016/j.jacceco.2019.101246
- Sellami, M., & Fakhfakh, H. (2013). Effect of the Mandatory Adoption of IFRS on Real and Accruals-based Earnings Management: Empirical Evidence From France. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 2(1), 22–33. doi: 10.14419/ijaes.v2i1.1485
- Siekkinen, J. (2016). Value relevance of fair values in different investor protection environments. *Accounting Forum*, 40(1), 1–15. doi: 10.1016/j.acfor.2015.11.001
- Smith, M., Kestel, J. A., & Robinson, P. (2001). Economic recession, corporate distress and income increasing accounting policy choice. *Accounting Forum*, 25 (4), 334–352. doi: 10.1111/1467-6303.00070
- Subramanyam, K. R. (1996). The pricing of discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 22(1–3), 249–281. doi: 10.1016/S0165-4101(96)00434-X
- Stadler, C., & Nobes, C. W. (2014). The Influence of

Country, Industry, and Topic Factors on IFRS Policy Choice. *Abacus*, 50(4), 386–421. doi: 10.1111/abac.12035

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *Accounting Review*, 53(1), 112–134.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). Positive accounting theory. Prentice-Hall Inc. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=928677>

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting

Theory: A Ten Year Perspective. *Accounting Review*, 65(1), 131–156.

Wysocki, P. (2011). New institutional accounting and IFRS. *Accounting and Business Research*, 41(3), 309–328. doi: 10.1080/00014788.2011.575298

Zang, A. Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *Accounting Review*, 87(2), 675–703. doi: 10.2308/accr-10196