

Título: Qualidade de ganhos. Por: Schipper, Katherine, Vincent, Linda, Accounting Horizons, 08887993, 2003 Supplement, vol. 17

Base de dados: Origem da empresa concluída

Qualidade de ganhos

Ouço

Sotaque americano ▼

INTRODUÇÃO

Este comentário discute medidas empíricas usadas na pesquisa acadêmica para avaliar a **qualidade dos ganhos** e relaciona essas medidas à utilidade da decisão, da Estrutura Conceitual do Conselho de Normas de **Contabilidade** Financeira (FASB) e à definição de **ganhos** baseada em economia desenvolvida por Hicks (1939). A renda Hicksian corresponde à quantia que pode ser consumida (isto é, paga como dividendos) durante um período, deixando a empresa igualmente bem no início e no final do período (Hicks 1939, 176). Essa medida de receita corresponde à variação dos ativos econômicos líquidos, exceto as de transações com proprietários.

Nós nos concentramos na utilidade da decisão por dois motivos. Primeiro, a Estrutura Conceitual do FASB declara que o objetivo dos relatórios financeiros é fornecer informações úteis para decisões de negócios (Declaração de Conceitos nº 1, FASB 1978, parágrafos 34 e seguintes) e considera a utilidade da decisão o critério primordial para julgar a **contabilidade**. escolhas (Declaração de Conceitos No. 2, FASB 1980, parágrafos 30 e 32). Assim, presumivelmente, a utilidade da decisão captura a intenção dos padrões de relatórios financeiros. A mudança do FASB para um foco na utilidade da decisão e para longe do foco de longa data na função de administração da **contabilidade** e na relação dos **ganhos** relatados com os **ganhos** econômicos construídos, foi motivada por preocupações com a operacionalidade (por exemplo, Beaver 1998). Construções de renda econômica, das quais a renda Hicksian é um exemplo, não podem ser usadas para obter consenso sobre os padrões de relatórios financeiros. Segundo, e igualmente importante, a utilidade da decisão é empiricamente tratável e comumente usada na pesquisa **contábil**.

Devido à sua especificidade de contexto, as avaliações da **qualidade dos ganhos** sob a perspectiva da utilidade da decisão inevitavelmente confrontam uma infinidade de usuários e usos: a Declaração de Conceitos nº 1 do FASB, pars. 24-30, discute mais de uma dúzia de usuários e usos de relatórios financeiros. Como resultado, a utilidade da decisão dos **ganhos contábeis** é avaliada no contexto de suposições sobre o usuário e o uso do número dos **ganhos**, e as conclusões são condicionadas ao contexto escolhido. Complementamos a perspectiva de utilidade de decisão empiricamente tratável, específica do contexto, sobre a **qualidade dos ganhos** com a

perspectiva neutra ao contexto, mas empiricamente não operacional, da fidelidade representacional à renda hicksiana.

Definimos **qualidade dos ganhos** como a extensão em que os **ganhos** relatados representam fielmente a renda Hicksian, onde fidelidade representacional significa "correspondência ou acordo entre uma medida ou descrição e o fenômeno que ela pretende representar" (Declaração de Conceitos do FASB Nº 2, parágrafo 63). . Nós nos concentramos na renda Hicksian, porque ela abstrai dos contextos de decisão do usuário; das regras de reconhecimento **contábil** , que impedem o registro de muitos ativos e passivos econômicos; de dificuldades na mensuração confiável de ativos e passivos pelos seus valores econômicos; dos efeitos dos julgamentos e estimativas da administração; e da influência dos auditores. A construção, portanto, permite considerar quais **ganhos** relatados seria na ausência de regras de relatórios financeiros e sua implementação.

Por uma questão prática, os **ganhos** relatados não medirão a receita Hicksian devido às regras de reconhecimento e mensuração no US GAAP, combinadas com as decisões de implementação dos preparadores. Como a renda hicksiana não é observável, não é possível quantificar as diferenças. No entanto, existem aproximações melhores e piores, e argumentamos que **ganhos de maior qualidade** estão mais próximos dos rendimentos de Hicksian. Usamos o construto para fornecer uma referência neutra e sem contexto, em contraste com o construto de utilidade de decisão, que é empiricamente tratável, mas fortemente dependente do contexto.

No restante deste comentário, descrevemos várias construções e medidas de **qualidade de ganhos** que foram usadas na pesquisa acadêmica em **contabilidade** e no ensino. ([N1](#)) Discutimos as bases conceituais dessas construções; se são mensuráveis e, se sim, como; suposições por trás das medidas; pontos em comum e diferenças entre definições; e até que ponto várias medidas empíricas da **qualidade dos ganhos se** sobrepõem ou são mutuamente inconsistentes. ([n2](#)) Descrevemos abordagens usadas para medir a **qualidade dos ganhos** , algumas das compensações inerentes à escolha entre as abordagens e algumas das opções de design inerentes à pesquisa empírica relacionada à **qualidade dos ganhos** .

O restante deste comentário prossegue da seguinte maneira. A próxima seção descreve por que e para quem a **qualidade dos ganhos** é importante. A terceira seção discute várias abordagens para definir a **qualidade dos ganhos** e vincula essas definições a medições empíricas. A quarta seção aborda considerações práticas na estimativa e uso de medidas de **qualidade de ganhos** . A seção final resume e conclui.

POR QUE (E PARA QUEM) A GANHA QUALIDADE DE INTERESSE?

Consistente com o foco na utilidade da decisão adotada pelo FASB e por pesquisadores acadêmicos, acreditamos que a **qualidade dos ganhos** e, de maneira mais geral, a **qualidade dos relatórios financeiros** são de interesse daqueles que usam os relatórios financeiros para fins de contratação e tomada de decisão sobre investimentos. Além disso, acreditamos que os responsáveis pela definição de padrões veem a **qualidade** dos relatórios financeiros como um indicador indireto da **qualidade** dos padrões dos relatórios financeiros.

Os ganhos e métricas derivados dele são comumente usados em acordos de remuneração e em contratos de dívida. As decisões de contratação baseadas em **ganhos de baixa qualidade** ou com defeito induzirão transferências não intencionais de riqueza. Por exemplo, **ganhos** exagerados , usados como um indicador do desempenho dos gerentes, resultarão em supercompensação para os gerentes. Da mesma forma, **ganhos** exagerados podem mascarar a deterioração da solvência, levando os credores por engano a continuarem a emprestar ou a adiar a execução duma hipoteca.

> De uma perspectiva de investimento, **ganhos de baixa qualidade** são indesejáveis porque fornecem um sinal de alocação de recursos com defeito. Baixa **qualidade ganhos** são ineficientes porque reduzem o crescimento econômico, fazendo com que o capital a ser mal distribuídos. No limite, **ganhos** de baixa **qualidade** que sejam fraudulentos são censuráveis porque desviam recursos de projetos substantivos com pagamentos reais esperados para projetos quiméricos com pagamentos esperados imaginários.

Finalmente, quando **os** que definem os padrões **contábeis** buscam feedback sobre se os padrões que promulgam são eficazes, eles tendem a se concentrar nos resultados, incluindo os **ganhos** relatados . A Estrutura Conceitual do FASB aponta a utilidade da decisão como referência para avaliar a eficácia; também consideramos até que ponto a receita **contábil** reportada **representa** fielmente a receita da Hicksian.

GANHAR CONSTRUÇÕES E MEDIDAS DE QUALIDADE

Esta seção discute várias classes de construções de **qualidade de ganhos** que foram desenvolvidas amplamente sob a rubrica de utilidade de decisão, a maneira como as construções são medidas e usadas na pesquisa **contábil** e a relação entre as construções e a ideia de que **ganhos de alta qualidade** representam fielmente a renda hicksiana , dentro dos limites impostos pelas normas **contábeis** . Distinguimos construções de **qualidade de ganhos** que dependem de tratamentos **contábeis** e eventos e transações subjacentes (por exemplo, a economia de alguns modelos de negócios reduz significativamente a capacidade preditiva de **ganhos**) daqueles que dependem principalmente ou inteiramente de tratamentos **contábeis** (por exemplo, suavização e accruals discricionários ou anormais estão relatando fenômenos).

Consideramos as construções de **qualidade dos ganhos** derivadas de (1) as propriedades da série temporal dos **ganhos** ; (2) características qualitativas selecionadas na Estrutura Conceitual do FASB; (3) as relações entre renda, dinheiro e provisões; e (4) decisões de implementação. Não vemos essas quatro classes de construções de **qualidade de ganhos** como exaustivas - por exemplo, não consideramos a perspectiva orientada para a avaliação adotada em Penman (2001) - ou como mutuamente exclusivas - por exemplo, **qualidade de ganhos** os construtos derivados das decisões de implementação são medidos às vezes em termos das relações entre receita, caixa e provisões.

Construtos de qualidade de ganhos derivados de propriedades temporais de ganhos

As construções de séries temporais associadas à **qualidade dos ganhos** incluem persistência, capacidade preditiva e variabilidade. Esses três construtos estão ligados pelas propriedades da

série de inovação de **ganhos** ; a persistência captura até que ponto uma inovação permanece em realizações futuras; capacidade preditiva é uma função da distribuição (especialmente a variação) das séries de inovação; e a variabilidade medem diretamente a variação de série temporal das inovações.

Persistência

Às vezes, esse construto é discutido no contexto de **ganhos** sustentáveis ou essenciais ; ou seja, **ganhos de alta qualidade** são sustentáveis, onde "sustentável" é usado como sinônimo de "persistente". Os pesquisadores interpretaram o coeficiente de inclinação em uma regressão dos retornos das ações sobre a mudança e / ou o nível dos **ganhos** como uma medida da persistência dos **ganhos** (por exemplo, Kormendi e Lipe 1987; Easton e Zmijewski 1989; Collins e Kothari 1989). Lipe (1990) define persistência em termos de autocorrelação nos **ganhos** : independentemente da magnitude e sinal de uma inovação de **ganhos** , a persistência captura até que ponto a inovação do período atual se torna uma parte permanente do **lucro**. série de **ganhos** (uma caminhada aleatória é altamente persistente e uma série de reversão média não tem persistência). Foi demonstrado que a persistência dos **ganhos** relatados , tanto em teoria quanto empiricamente, está associada a respostas maiores dos investidores aos **ganhos** relatados (por exemplo, Kormendi e Lipe, 1987). Essa resposta maior, por sua vez, é atribuída a um múltiplo de avaliação maior associado a **ganhos** persistentes (isto é, recorrentes) . Um número de **ganhos** altamente persistente é visto pelos investidores como sustentável, ou seja, mais permanente e menos transitório; portanto, uma determinada realização de uma série de **ganhos** persistentes é um atalho mais facilmente utilizável para avaliação por, por exemplo, um preço para **ganhos** múltiplo.

A persistência como um construto de **qualidade dos lucros** é derivada de uma perspectiva de utilidade de decisão (especificamente, uma avaliação de patrimônio). Sua utilidade deriva da relação positiva fundamentada conceitualmente e empiricamente demonstrada entre a persistência dos **ganhos** e a associação entre retornos e **ganhos** . No entanto, a persistência é desconectada da fidelidade representacional dos **ganhos** relatados aos rendimentos Hicksian, por dois motivos. Primeiro, a persistência dos **ganhos** relatados é uma função dos padrões / implementações **contábeis** e do modelo de negócios e ambiente operacional da entidade que relata. Altamente impersistente (por exemplo, -médios revertendo) **ganhos** pode ser o resultado da aplicação neutra de padrões **contábeis** em alguns ambientes econômicos, enquanto as intervenções gerenciais no processo de geração de relatórios podem, dentro de limites, transformar um fluxo de **ganhos** inerentemente impersistente em um fluxo aparentemente persistente. Segundo, se os valores econômicos de ativos e passivos seguirem uma caminhada aleatória, a renda hicksiana, igual à mudança nos ativos econômicos líquidos, seguirá um processo de ruído branco que não apresenta persistência.

Previsibilidade

A Declaração de Conceitos nº 2 do FASB (parágrafo 53) refere-se à capacidade preditiva como uma entrada para um processo preditivo não especificado. Capacidade preditiva é a capacidade de todo o pacote de relatórios financeiros, incluindo componentes de **ganhos** e outras desagregações do número de **ganhos** resumidos , para melhorar a capacidade dos usuários de prever itens de interesse. Visto dessa maneira, a capacidade preditiva está vinculada à utilidade da decisão e, portanto, é idiossincrática ao processo e à meta de previsão de um determinado usuário. Os

pesquisadores, no entanto, às vezes se referem à capacidade preditiva especificamente como "a capacidade dos **ganhos** anteriores em prever **ganhos** futuros"(Lipe 1990). Visto dessa maneira, a capacidade preditiva está vinculada a uma tarefa específica e é uma função decrescente da variação das inovações de **ganhos** (a variação captura magnitudes sem sinais - inovações de **ganhos** maiores de qualquer um dos sinais diminuem a capacidade preditiva). nenhum dos casos está relacionado à capacidade preditiva de fidelidade representacional dos **ganhos** relatados a um construto econômico.

A razão da desconexão entre capacidade preditiva e fidelidade representacional é paralela ao caso da persistência. O pesquisador observa apenas a capacidade preditiva da série de **resultados** relatados, que, como a persistência, é uma função do modelo de negócios da entidade que relata, fatores econômicos e opções de relato. Empresas cíclicas, muitas vezes intensivas em capital, podem ter **ganhos** difíceis de prever, mas a causa subjacente é o modelo de negócios. Para essas empresas, uma representação fiel do desempenho econômico (**ganhos de alta qualidade** avaliados pela correspondência com a renda Hicksian) resulta em falta de capacidade preditiva (**ganhos de baixa qualidade**) avaliado pelo critério de capacidade preditiva).

Embora a persistência e a capacidade preditiva sejam conceitualmente bem definidas, com propriedades estatísticas distintas, ambas exigem especificidade adicional para serem operacionais empiricamente. Por exemplo, a distinção entre **ganhos** como preditores de si **mesmos** e **ganhos** como insumo em algum outro processo de previsão não especificado levanta uma questão sobre o papel das informações que não são de **ganhos**: Até que ponto a capacidade preditiva é legitimamente avaliada pela avaliação de elementos relatados que não sejam os número de resumo dos **ganhos**? A **qualidade** dos **ganhos** é aprimorada pelo relatório exigido dos componentes dos **ganhos** e dados desagregados (por exemplo, **ganhos** por segmento) e, em caso afirmativo, a **qualidade dos ganhos** deve ser avaliada com base em uma noção de **ganhos** que inclua o número dos **ganhos** e seus componentes? Na prática, essas questões podem ser consideradas apenas da perspectiva da utilidade da decisão, uma vez que o construto Hicksian da renda não abrange noções de componentes da renda com diferentes quantidades de persistência.

Uma segunda consideração empírica envolve a escolha do período de tempo. Uma inovação de **ganhos** é perfeitamente persistente se permanecer na série de **ganhos** para sempre, mas também há graus menores de persistência que envolvem a deterioração da inovação ao longo do tempo. Da mesma forma, a capacidade preditiva implica um período de tempo. Os pesquisadores costumam usar previsões para o ano seguinte, mas não há base conceitual para essa escolha. Uma terceira consideração empírica relacionada é a escolha do que deve ser previsto. As possibilidades incluem receita líquida reportada, fluxos de caixa e vários subconjuntos da receita líquida.

A avaliação da capacidade preditiva também é complicada pelo fato de que, para **horizontes** razoavelmente curtos, a capacidade dos **ganhos** de se preverem, ou a capacidade de alguns subconjuntos de **ganhos**, como os **lucros** operacionais, de se prever, pode muito bem ser aumentada por intervenções gerenciais para suavizar a série relativa relatado para o subjacente (não declarada) série não gerenciado ([n3](#)) os gestores com a informação superior sobre futuros **ganhos** inovações estão bem posicionados para fazer isso - devemos concluir que **os ganhos** de

gestão aumenta **os ganhos de qualidade** se o resultado é o aumento da previsão capacidade de **ganhos** ?

Finalmente, observamos uma possível contradição entre a persistência e capacidade preditiva de um **salário** série: altamente persistentes **ganhos** --a passeio aleatório - terá baixa capacidade preditiva se a variância (ou seja, a magnitude absoluta) de um choque típico da série é grande.

Ganhos de alta **qualidade** na dimensão persistência podem ser de baixa **qualidade** na dimensão capacidade preditiva. O fator determinante é a variação das séries de inovação, que por sua vez determina a variabilidade dos **ganhos** das séries temporais - a baixa variação das séries de inovação implica em baixa variabilidade dos **ganhos** e vice-versa.

Variabilidade

Como a suavidade - a relativa ausência de variabilidade - às vezes está associada a **ganhos de alta qualidade**, uma abordagem para avaliar a **qualidade dos ganhos** é testar a evidência de que o rendimento é inerentemente suave porque o modelo de negócios e o ambiente de relatório não são voláteis ou, alternativamente, que a gerência se envolveu em práticas de suavização. Por exemplo, Leuz et al. (2003) avaliam duas medidas de intervenções de suavização: a razão do desvio padrão dos **lucros** operacionais ao desvio padrão de caixa das operações (índices menores implicam mais suavização de receita); e a correlação entre mudanças nos accruals e mudanças nos fluxos de caixa (correlações negativas são evidências de suavização de receita). A idéia é que as mudanças nos fluxos de caixa capturam a inovação na série de **ganhos** não gerenciados, portanto valores extremos das medidas de suavização indicam quanta volatilidade foi removida da série por meio de acréscimos obtidos em resposta a choques econômicos. Leuz et al. (2003) sugerem que os **ganhos** suavizados resultantes são menos informativos como resultado do ruído adicionado pela intervenção da gerência.

Outra pesquisa (por exemplo, Hand 1989; Hunt et al. 1996) relata evidências consistentes com os **ganhos** dos gerentes em torno de alguma meta, embora a razão para isso não seja sempre especificada. Da mesma forma, a sabedoria convencional, como expressa, por exemplo, pelo ex-presidente da SEC, Arthur Levitt (1998), sustenta que os gerentes obtêm **ganhos baixos** porque acreditam que os investidores preferem aumentar os **ganhos** sem problemas. Os gerentes podem introduzir componentes transitórios nas séries de renda, o que reduz a **qualidade dos ganhos** capturados pela persistência, a fim de diminuir a variabilidade das séries temporais e aumentar a previsibilidade. Além disso, **ganhos** suavizados artificialmente não são representacionalmente fiéis ao modelo de negócios da entidade que relata e ao seu ambiente econômico.

Construtos de qualidade de lucro derivados das relações entre receita, provisões e caixa

Nesta subseção, discutiremos as construções de **qualidade dos ganhos** e suas medidas relacionadas, derivadas das relações entre os accruals e os componentes de caixa dos **ganhos**, e os vincularemos às perspectivas da utilidade da decisão e da fidelidade representacional. Enquanto as medidas variam em complexidade, todas as construções são baseadas na visão de que os acréscimos ou algum subconjunto deles reduzem a **qualidade dos ganhos**.

Proporção de Caixa entre Operações e Renda

Essa medida da **qualidade dos ganhos**, com base na idéia de que proximidade com dinheiro significa **ganhos de maior qualidade**, aparece nos relatórios dos analistas financeiros (por exemplo, Harris et al. 2000; Raj et al. 2002) e nos livros didáticos de análise de demonstrações financeiras (por exemplo, Palepu et al. 2000, 3-11). Na sua forma mais simples, essa relação é expressa como a razão entre o fluxo de caixa das operações (CFO) e os **ganhos** (por exemplo, Penman 2001, 611; Harris et al. 2000, 6). Além de assumir uma estrita relação de proporcionalidade entre os **ganhos** e CFO, a proporção é sensível a possíveis manipulações de CFO, discutidas abaixo na seção "Considerações práticas", e não leva em consideração as compensações inerentes às decisões de negócios, como securitizações de recebíveis para acelerar a cobrança de dinheiro.

Outras construções de **qualidade dos ganhos** são diferenciadas da construção da proximidade ao dinheiro, porque identificam um subconjunto específico de accruals e não o total de accruals como o componente que diminui a **qualidade dos ganhos**. As três medidas que consideramos representam um processo subjacente que separa os accruals que não diminuem a **qualidade dos ganhos** daqueles que o fazem, mas a complexidade da separação é diferente.

Alterações no total de acréscimos

Uma abordagem simples para medir a **qualidade dos ganhos** como o inverso de estimativas e julgamentos embutidos nos accruals baseia-se nas mudanças no total de accruals (por exemplo, DeAngelo, 1986). Desde que uma parte dos accruals seja não manipulada e aproximadamente constante ao longo do tempo, as alterações no total de accruals medem as manipulações gerenciais e fornecem uma medida inversa da **qualidade dos ganhos**.

Estimativa direta de provisões anormais (discricionárias) usando princípios contábeis

A medida de alterações no total de accruals pressupõe que os determinantes não identificados de accruals não manipulados sejam constantes ao longo do tempo. A estimativa direta, ao contrário, identifica **os fundamentos contábeis** como os determinantes dos accruals não manipulados. Uma dessas abordagens, desenvolvida por Jones (1991) e estendida por Dechow et al. (1995) postula fundamentos **contábeis** (receitas ajustadas para recebíveis; instalações, ativos e equipamentos) que geram provisões normais ou não discricionárias (isto é, não manipuladas). Variantes da abordagem de estimativa direta consideram contas específicas, em oposição aos accruals totais (por exemplo, McNichols e Wilson 1988; Beatty et al. 1995).

Nas abordagens de estimativa direta, os resíduos (ou, às vezes, erros de previsão) de uma regressão de acumulações totais (ou acumulação específica de juros) nos fundamentos **contábeis** capturam o gerenciamento de **resultados** e são vistos como uma medida inversa da **qualidade dos ganhos**. Em relação a uma abordagem que mede a **qualidade dos ganhos** como inversamente relacionada à mudança no total de accruals e que, portanto, exige que **os fundamentos contábeis** subjacentes sejam constantes ao longo do tempo, essa abordagem de regressão permite alterações de fundamentos a cada período. No entanto, também requer a identificação de **contabilidade** fundamentos, assume que a **contabilidade** os próprios fundamentos não são manipulados e requerem séries temporais ou dados transversais suficientes para estimar uma regressão.

Estimativa direta das relações de provisão para dinheiro

Uma relação conceitualmente fundamentada entre accruals e fluxos de caixa que captura aspectos da relação caixa / receita e evita vários dos problemas associados à abordagem dos fundamentos **contábeis** foi desenvolvida por Dechow e Dichev (2002). Em sua abordagem, os resíduos estimados das regressões específicas da empresa das mudanças no capital de giro nos fluxos de caixa atual, anterior e do próximo período capturam o erro total de estimativa (não intencional e manipulativo) da administração e são vistos como uma medida inversa da estimativa. **qualidade dos ganhos** . ([n4](#)) A medida de Dechow e Dichev (2002) não exige premissas sobre **contabilidade** não gerenciada fundamentos e fornece uma ligação direta entre fluxos de caixa e accruals atuais, mas não distingue erros de estimativa não manipulativos do gerenciamento intencional de **resultados** e requer a suposição de que os accruals de capital de giro atrasam ou levam os recebimentos e desembolsos de caixa em não mais de um ano.

Links para as perspectivas da utilidade da decisão e da fidelidade representacional

As construções de **qualidade de ganhos** baseadas em accruals anormais ou discricionários não correspondem às construções de **qualidade de ganhos** baseadas na persistência, previsibilidade e variabilidade dos **lucros** , nem pretendem. No entanto, as medidas que simplesmente distinguem entre provisões em dinheiro e totais estão relacionadas à persistência ou capacidade preditiva, à medida que a **qualidade dos ganhos** é construída se o caixa e as provisões diferirem em sua persistência e / ou capacidade preditiva. No que diz respeito à persistência, Sloan (1996) documenta que os accruals são de fato menos persistentes que o CFO; essa descoberta alinha as medidas de persistência e proximidade com o dinheiro da **qualidade dos ganhos** . No entanto, os resultados da pesquisa em relação à capacidade preditiva são confusos. Algumas pesquisas fornecem evidências indiretas de que os **ganhos** relatados são um melhor indicador do futuro CFO do que o atual CFO (por exemplo, Dechow et al. 1998). Outra pesquisa (por exemplo, Barth, Cram e Nelson 2001) relata que os **ganhos** desagregados em accruals e fluxos de caixa predizem o CFO futuro melhor do que os **ganhos** reportados (ou seja, agregados) .

Na medida em que as mudanças nos accruals e medidas resultantes das abordagens de estimativa direta capturam maquinações gerenciais ou erros de medição que afastam os **ganhos** relatados da **receita** da Hicksian, ambas as medidas estão relacionadas à fidelidade representacional. No entanto, a função dos accruals é fornecer reconhecimento **contábil** das alterações de valor em transações incompletas; portanto, presumivelmente, a parte não manipulada e sem erros dos accruals aumenta a extensão em que **os ganhos contábeis** representam fielmente os rendimentos da Hicksian. Nesse sentido, a medida de Dechow e Dichev (2002), que capta erros de medição nos accruals em relação ao CFO, é consistente com a perspectiva da fidelidade representacional.

Construtos de qualidade de lucro derivados de conceitos qualitativos na estrutura conceitual do FASB

Embora essa discussão se concentre nos **ganhos** como indicador resumido de desempenho, a Estrutura Conceitual do FASB considera todo o pacote de relatórios financeiros, que inclui todos os itens de linha nas demonstrações financeiras, além das notas e cronogramas. A Estrutura Conceitual enfoca a utilidade da decisão, definida em termos de relevância, confiabilidade e comparabilidade / consistência, como critério para avaliar a **qualidade** . O desafio para os pesquisadores é tornar esses atributos empiricamente operacionais.

Definir a **qualidade dos** relatórios financeiros em termos de relevância, confiabilidade e comparabilidade é empiricamente problemático se a intenção é avaliar os três componentes separadamente. Essas construções não são mutuamente exclusivas nem necessariamente compatíveis, e geralmente não podem ser medidas separadamente. Por uma questão prática, os relatórios financeiros geralmente exigem a troca de um atributo por outro, e as trocas variam de acordo com **os** componentes dos **ganhos**. Ou seja, a troca entre relevância - que enfatiza o reconhecimento **contábil** oportuno dos fenômenos econômicos, mesmo ao custo de relatar números estimados e não números baseados em transações - e confiabilidade - que enfatiza a redução do erro de medição - é subjetiva e contexto específico.

Os pesquisadores usaram regressões das métricas de mercado, como preços e retornos das ações, sobre **ganhos** e medidas relacionadas, como fluxos de caixa, para extrair inferências sobre atributos como relevância e confiabilidade (por exemplo, Dechow 1994). Barth, Beaver e Landsman (2001) interpretam o poder explicativo e os coeficientes estimados dessas regressões como capturando a relevância e a confiabilidade combinadas das informações de **ganhos** ou outras informações de relatórios financeiros consideradas. Como observado anteriormente, o coeficiente estimado também foi interpretado como um indicador de persistência, distinto da relevância e confiabilidade combinadas.

Essa abordagem não pode avaliar a relevância e a confiabilidade separadamente na maioria dos modelos de pesquisa e, portanto, não pode lançar luz sobre como a **qualidade**, vista da perspectiva da utilidade da decisão, é afetada quando há uma troca entre esses dois atributos. Além disso, essa abordagem não pode separar uma redução na relevância combinada mais na confiabilidade decorrente dos julgamentos e estimativas exigidos que inevitavelmente contêm erros de uma redução causada pelos julgamentos subversivos e nas estimativas que introduzem erros na forma de manipulações gerenciais. Dito de outra maneira, esta abordagem de pesquisa não suporta inferências sobre as causas da alta (ou baixa) **qualidade dos ganhos**, medida pelo poder explicativo dos **ganhos** para devoluções. Do ponto de vista da implementação, o poder explicativo pode ser comprometido devido a manipulações gerenciais que reduzem a fidelidade representacional do número relatado. De uma perspectiva de definição de padrões, o baixo poder explicativo pode ser devido a uma má correspondência entre os padrões de relatórios e o ambiente de negócios; esse argumento foi feito por, entre outros, Lev e Zarowin (1999).

Outro problema surge da importância a ser colocada na "comparabilidade", que muitas vezes é entendida como significando, grosso modo, que coisas semelhantes são contabilizadas da mesma maneira. (N5) Enfatizar a comparabilidade acima de outras considerações exigiria, por exemplo, que todos os preparadores seguem as mesmas orientações de implementação, mesmo que o tratamento **contábil** não seja ideal do ponto de vista da relevância. Pouco se sabe, no entanto, sobre se a comparabilidade é alcançada às custas da relevância ou mesmo sobre até que ponto os **ganhos** relatados sob o US GAAP são realmente comparáveis.

Na medida em que os relatórios financeiros de alta **qualidade** resultam quando os números financeiros relatados são relevantes, confiáveis e comparáveis, as avaliações desses três atributos,

isoladamente ou em conjunto, esclarecem se os objetivos do FASB estão sendo alcançados. No entanto, a tarefa do FASB limita-se a estabelecer padrões de relatórios, e o pesquisador geralmente trabalha com os números relatados, não com os padrões. Mantendo os padrões de relatórios constantes, a relevância, a confiabilidade e a comparabilidade dos relatórios financeiros são afetadas (pelo menos) pelos eventos econômicos, transações e acordos comerciais subjacentes sendo contabilizados; incentivos e experiência de preparadores e auditores; a adequação de livros e registros; a adequação da função de execução; e as atividades dos intermediários.

Construtos de qualidade de lucro derivados de decisões de implementação

As construções de **qualidade dos ganhos** derivadas das decisões de implementação se concentram nos incentivos e na experiência de preparadores e auditores. Existem duas abordagens para essa perspectiva. A primeira é que a **qualidade dos ganhos** está inversamente relacionada à quantidade de julgamento, estimativa e previsão exigida dos preparadores de relatórios financeiros - a **qualidade** diminui com a crescente incidência de números relatados que devem ser estimados pela gerência como parte da implementação dos padrões de relatório. A segunda abordagem é que a **qualidade** está inversamente relacionado ao grau em que os preparadores tiram proveito dos requisitos para exercer julgamento e fazer previsões e estimativas, resultando em implementações que subvertem a intenção dos padrões.

Estimativas e julgamentos necessários como medidas inversas da qualidade dos ganhos

No interesse de aumentar a relevância, os padrões de relatórios financeiros exigem cada vez mais reconhecimento **contábil** acelerado para transações incompletas, o que, por sua vez, exige que os números relatados sejam baseados em estimativas da administração. Exemplos recentes incluem o reconhecimento de mudanças no valor justo de certos títulos e valores mobiliários e certos derivativos, e o reconhecimento de perdas por redução ao valor recuperável em ativos fixos e ágio adquirido, antes que essas mudanças de valor sejam realizadas em uma transação de câmbio. Quando o objetivo da estimativa da administração é o valor justo, o reconhecimento acelerado aproxima a receita **contábil** reportada da receita da Hicksian, ao custo de uma diminuição potencialmente grande da confiabilidade.

A exigência de reconhecimento acelerado de eventos econômicos introduz um erro de medição nos relatórios financeiros, devido a previsões inadvertidas ou erros de julgamento por parte dos preparadores que (honestamente) erram em suas suposições sobre o futuro e porque todas as suposições simplificadoras de um modelo são usadas para estimar valores para transações incompletas é uma fonte potencial de erro de medição. A intuição sugere que essas duas fontes de erro geralmente serão centradas no zero, mas isso não implica que essa fonte de erro de medição seja de pouca preocupação. Primeiro, as medidas podem ser imparciais, mas apresentam uma variação considerável. Segundo, condições econômicas incomuns ou complexas podem levar muitos preparadores a errar na mesma direção, de modo que, mesmo que o erro de medição seja geralmente centrado em zero, a estimativa resultante nem sempre precisa ser imparcial.

Uma implicação dessa discussão é que algumas abordagens para definir a **qualidade dos** relatórios financeiros e a **qualidade dos ganhos** são mutuamente inconsistentes. Conforme apontado por, por exemplo, Warfield e Wild (1992), o reconhecimento **contábil** fica abaixo dos

eventos econômicos e a quantidade de atraso diminui a relevância dos **ganhos**. Dada a existência de **contabilidade** lag reconhecimento e o erro de medição que acompanha as tentativas para acelerar o reconhecimento, os relatórios financeiros de entidades cujos arranjos comerciais contêm várias operações de grande longevidade que apresentam questões de medição difíceis serão de baixa **qualidade** sobre a dimensão relevância, se a **contabilidade** reconhecimento está atrasado ou a dimensão de confiabilidade, se o reconhecimento **contábil** for acelerado, mas o número relatado for uma estimativa.

Uma segunda implicação é que as preocupações de comparabilidade aumentam quando os números relatados são baseados em estimativas da administração, porque essas estimativas podem não ser feitas de maneira consistente entre as entidades. Uma abordagem para aumentar a comparabilidade é fornecer regras detalhadas: a probabilidade de as estimativas baseadas em julgamentos da administração diferirem é reduzida se o julgamento for eliminado. Uma segunda abordagem é fornecer padrões baseados em conceitos cuja intenção seja claramente declarada, juntamente com orientações de implementação. A segunda abordagem pressupõe que as estimativas serão comparáveis, desde que os preparadores sigam as mesmas diretrizes ao fazer suas estimativas e não tentem subverter a intenção dos padrões.

Julgamentos e estimativas subversivas como medidas inversas da qualidade dos ganhos

Passando agora para a segunda abordagem para definir a **qualidade dos ganhos** e, de maneira mais geral, a **qualidade dos** relatórios financeiros, de uma perspectiva de implementação, a **qualidade** está inversamente relacionada à medida em que a gerência tira proveito do exercício de julgamento necessário para subverter a intenção do padrão. Esta abordagem parece ser implícita em muita pesquisa acadêmica sobre **os ganhos** de gestão e **ganhos de qualidade**. Por exemplo, uma vertente desta pesquisa propõe incentivos para gerenciar **ganhos** e, em seguida, busca evidências de que os **ganhos** são gerenciados em contextos específicos em que presume-se que os incentivos apresentados estejam presentes. [n6](#)) Uma linha de pesquisa relacionada, que se concentra nos indicadores da existência de gerenciamento de **resultados** e na quantificação de sua frequência e, às vezes, de sua magnitude, é importante para nossos propósitos, porque as medidas de gerenciamento de **resultados** são às vezes interpretadas como indicadores inversos da **qualidade dos ganhos**.

Outra abordagem para detectar o gerenciamento de **resultados** é examinar discontinuidades em torno das metas de **ganhos**. Por exemplo, Burgstahler e Dichev (1997) e Degeorge et al. (1999) afirmam que as empresas gerenciam os **ganhos** para evitar perdas de relatório e / ou para atingir outra meta, como uma previsão de analistas. Esta pesquisa utiliza avaliações de discontinuidades em torno da meta (por exemplo, **lucro** zero no caso de evitar perdas) nas distribuições de **ganhos** para inferir a presença do gerenciamento de **resultados**. Frequências inesperadamente baixas de pequenas perdas e frequências inesperadamente altas de pequenos **ganhos** positivos apóiam a visão de que os gerentes manipulam os **ganhos** (e, presumivelmente, diminuir a **qualidade dos ganhos**) para evitar perdas de relatórios.

O comportamento para atender às previsões dos analistas ou para evitar perdas de relatórios pode, de fato, diminuir a **qualidade dos ganhos**. No entanto, a presença de discontinuidades em torno

de zero ou em torno de qualquer outra meta de **ganhos** não reflete a **qualidade dos ganhos** em nenhuma outra parte da distribuição e não fornece uma medida do efeito do comportamento de evitar perdas na **qualidade dos ganhos**. Portanto, é difícil vincular medidas relacionadas à prevenção de perdas com outras construções de **qualidade de ganhos**. No entanto, na medida em que a prevenção de perdas é alcançada pela introdução proposital de **ganhos** transitórios elementos, ou por implementações subversivas dos padrões, evidências de prevenção de perdas indicam **ganhos de baixa qualidade** (conforme capturados por essas construções) em certas partes da distribuição de **ganhos**.

Em resumo, as quatro classes de construções de **qualidade de ganhos** discutidas nesta seção compartilham várias características. Primeiro, porque eles se originam da perspectiva da utilidade da decisão, cada um exige a especificação de um usuário e uma decisão. Segundo, eles podem ser mutuamente inconsistentes ou sobrepostos. Por exemplo, pelo menos algumas medidas de gestão de **resultados** baseadas em accruals provavelmente capturam os efeitos de erros não intencionais dos preparadores em fazer julgamentos e estimativas necessários e implementações subversivas. Finalmente, essas construções de **qualidade dos ganhos** nem sempre são congruentes com a noção de fidelidade representacional à renda (não observável) de Hicks.

CONSIDERAÇÕES PRÁTICAS

Considerações práticas ao projetar testes de **qualidade de ganhos** incluem a escolha de uma abordagem de estimativa, uma métrica de renda e, às vezes, uma métrica de caixa. Como observado anteriormente, as medidas empíricas da **qualidade dos ganhos** provavelmente serão sensíveis às diferenças nas circunstâncias econômicas e nos modelos de negócios no nível da empresa. Semelhante às construções de **qualidade dos ganhos** derivadas da persistência, capacidade preditiva e variabilidade, as relações entre **ganhos**, caixa e accruals serão determinadas pelo modelo de negócios subjacente da entidade e seu ambiente econômico, bem como pelas ações da administração. Assim, um construto de **qualidade dos ganhos** que avalia os **ganhos** como sendo de **qualidade** inferior se o componente de caixa for relativamente menor não é necessariamente consistente com um critério de fidelidade representacional.

Vários controles para diferenças nas circunstâncias econômicas e modelos de negócios foram desenvolvidos. Por exemplo, a estimativa de séries temporais específicas da empresa (por exemplo, Jones 1991; Dechow e Dichev 2002) assume estacionariedade ao longo do tempo nas relações estimadas e requer longas séries temporais de dados, mas evita a suposição possivelmente inadequada de homogeneidade entre empresas. Como alternativa, medidas ajustadas pelo setor (por exemplo, Lev e Thiagarajan 1993), ou estimativa de relações entre setores por setor, impõem menos demandas de séries temporais aos dados, mas pressupõem homogeneidade intraindustrial substancial nos modelos de negócios e nas circunstâncias econômicas.

As avaliações de pesquisadores e outros da **qualidade dos ganhos**, do ponto de vista do gerenciamento de **resultados**, também pressupõem a identificação correta do número que a administração deseja manipular. Os resultados podem ser sensíveis a essa escolha, como demonstrado em um contexto diferente por Pope e Walker (1999). Se a gerência é indiferente a (ou

seja, não manipula) certos componentes de **ganhos** que estão na métrica do pesquisador, ou se as manipulações da gerência se concentram nos componentes de **ganhos** que o pesquisador omitiu, o resultado pode ser inferências incorretas sobre a **qualidade dos ganhos**. Esta observação tem implicações para exames da **qualidade** de medidas de **ganhos** desenvolvidos pela administração, por exemplo, os chamados **ganhos** pro forma. É possível, por exemplo, que os números desenvolvido de gestão apresentam maior (ou menor) **de qualidade** do que faz GAAP **ganhos**, com base em alguns ou todos os **ganhos de qualidade** construções discutidas neste comentário. ([N7](#))

A definição de renda hicksiana é geral e neutra em relação aos usuários e usos do número de renda. No entanto, como os **ganhos da Hicksian** não são observáveis, o critério não está operacional. O observável **contabilidade** número que melhor corresponde ao hicksiana **ganhos** construção é resultado abrangente, conforme definido em Conceitos No. 6 (FASB 1985, parágrafo 70.): "Resultado abrangente é a variação da participação [isto é, a mudança nos ativos líquidos] de uma empresa comercial durante um período decorrente de transações e outros eventos e circunstâncias de fontes não proprietárias". Em relação ao lucro abrangente, os **ganhos** não estão bem definidos; A Declaração de Conceitos No. 5 (FASB 1984, parágrafos 33-42) descreve os **ganhos** como um subconjunto de renda abrangente e fornece exemplos com base na prática atual (a partir de 1984).

As diferenças entre o lucro da Hicksian e o resultado abrangente resultam da aplicação das regras de reconhecimento e mensuração **contábil**: alguns ativos e passivos econômicos não têm reconhecimento **contábil** e, para ativos e passivos reconhecidos, **os padrões contábeis** geralmente impõem um atraso no reconhecimento de alterações no valor econômico. As diferenças entre receita e **lucro** abrangentes, por sua vez, também se devem a padrões **contábeis** que excluem determinados itens de **receita** abrangente dos **ganhos** ou os incluem com atraso. Portanto, tanto os resultados abrangentes quanto os **ganhos** medir a renda hicksiana de maneira imperfeita, mas claramente uma renda abrangente é o número de maior **qualidade** (mais representacionalmente fiel). ([n8](#))

As avaliações da qualidade dos ganhos que separam os **ganhos** em dinheiro e as provisões requerem uma definição e medida de dinheiro. Enquanto os pesquisadores favorecem o caixa das operações (CFO) a partir da demonstração dos fluxos de caixa, outras medidas de uso comum ajustam o CFO para vários itens, como dispêndios de capital e o dinheiro associado à economia de impostos do exercício de opções de ações de funcionários (ver, por exemplo, Harris et al. 2001). Além disso, como a demonstração dos fluxos de caixa não era exigida nos EUA até o SFAS nº 95 (em 1988) (FASB 1987) e ainda não é relatada em muitas jurisdições fora dos EUA, às vezes é necessário estimar o CFO, inerentemente com erro (por exemplo, Collins e Hribar 2002).

O dinheiro, por mais definido e mensurado, geralmente é considerado objetivo e não manipulável. Penman (2001), por exemplo, define o objectivo da **contabilidade qualidade** análise como distinguir números "duras" resultantes de fluxos de caixa a partir dos números "soft" resultantes da acumulação **de contabilidade**. No entanto, mesmo o CFO na demonstração dos fluxos de caixa é sensível à incidência e à divulgação de atividades de securitização, às dificuldades em distinguir os

fluxos de caixa operacionais dos investimentos e financiamentos dos fluxos de caixa e à definição de entidade que relata. Com relação à distinção entre fluxos de caixa de financiamento e CFO, a Dynegy concordou em reformular sua declaração de 2001 para reclassificar US \$ 300 milhões de caixa das atividades operacionais para caixa das atividades de financiamento, diminuindo seu CFO em 37% (Formulário 8-K apresentado em 25 de abril 2002). Com relação à definição da entidade que relata, os resultados em Fan e Wong (2002) sugerem que as participações cruzadas permitem que acionistas não consolidados afetem os fluxos de caixa relatados, alterando os termos do contrato e outros acordos entre as empresas sujeitas às participações cruzadas.

CONCLUSÕES

Este comentário examina várias construções de **qualidade de ganhos** da perspectiva da utilidade da decisão, conforme descrito na Estrutura Conceitual do FASB, e da perspectiva de que os **ganhos** são de alta **qualidade**, na medida em que representam fielmente a renda hicksiana, que é, conceitualmente, a mudança no total. riqueza. As construções de **qualidade dos ganhos** que consideramos pertencem à persistência, capacidade preditiva e variação de séries temporais dos **ganhos**; as relações entre caixa, provisões e receita; a correspondência com relevância, confiabilidade e comparabilidade; e os efeitos das decisões de implementação (por exemplo, erros de estimativa não intencionais nas acumulações e manipulações de acumulações intencionais).

Vinculamos essas construções de **qualidade de ganhos** a medidas empíricas e a exemplos de pesquisas acadêmicas. Observamos que, além de questões bem conhecidas de estimativa, algumas medidas de **qualidade de ganhos** são sensíveis à escolha e mensuração da métrica de **ganhos** e da variável de fluxo de caixa. Argumentamos que calibrar as **interpretações da qualidade dos ganhos** contra o critério de fidelidade representacional revela que algumas construções podem sinalizar **ganhos de baixa qualidade** devido aos efeitos dos modelos de negócios e do ambiente econômico, bem como (ou além dos) efeitos dos relatórios financeiros. Acreditamos que os efeitos do modelo de negócios subjacente e do ambiente econômico são determinantes importantes da **qualidade dos ganhos**, que podem e operam separadamente dos efeitos das regras de relatório e das decisões de implementação.

Falando sobre as implicações das avaliações da **qualidade dos ganhos** para a definição de padrões, concluímos que é improvável que os revisores de padrões adotem a perspectiva de que os **ganhos de alta qualidade** são caracterizados pela proximidade com o dinheiro, porque não há conceito na Estrutura Conceitual do FASB que apóie essa perspectiva. No entanto, a Estrutura Conceitual sugere que a **qualidade dos ganhos** pode ser avaliada por alguma combinação de persistência, capacidade preditiva e variabilidade. Embora não tenhamos encontrado evidências sistemáticas de que o FASB considera se um padrão **contábil** proposto aumentaria uma ou ambas, a persistência ou capacidade preditiva de **ganhos** e depois testa (depois que um padrão é promulgado) se a capacidade de persistência ou preditiva foi alterada, existe evidência de que o FASB considera o impacto dos padrões na variação dos **ganhos** (por exemplo, a designação disponível para venda do SFAS No. 115 [FASB 1993, parágrafos 93-94]; abordagem do SFAS nº 143 para mensuração subsequente de uma obrigação de desmobilização de ativos [FASB 2001, parágrafo B52]).

Em geral, o FASB parece focar no construto de utilidade para decisões da Estrutura Conceitual e enfatizar a relevância, confiabilidade e comparabilidade. A evidência de um foco na relevância é visível em, por exemplo, requisitos para mensurar alguns instrumentos financeiros a valor justo e registrar impairment de ativos quando as condições econômicas indicam uma perda não realizada de valor. A evidência de um foco na confiabilidade e comparabilidade é visível em orientações detalhadas de implementação.

Finalmente, falando das implicações da pesquisa acadêmica sobre a **qualidade dos ganhos**, concluímos que o foco dos pesquisadores **contábeis** no critério de utilidade da decisão foi proveitoso, na medida em que o critério pode ser operacionalizado nos projetos de pesquisa em ciências sociais convencionais. No entanto, esses projetos também exigem um contexto de decisão (ou seja, um uso de decisão e um usuário), portanto as conclusões são inevitavelmente específicas do contexto. A generalidade das inferências extraídas da pesquisa acadêmica sobre a **qualidade dos ganhos é**, portanto, limitada pela necessidade de examinar numerosos contextos específicos antes de tentar extrair amplas inferências.

Agradecemos os comentários de Patricia Dechow, Jennifer Francis, James Largay, James Leisenring, DJ Nanda, Per Olsson, Grace Pownall, Mary Stone, Mohan Venkatachalam e Beverly Walther. Esta pesquisa foi apoiada pela Kellogg School of Management, Northwestern University. As opiniões expressas neste artigo são de responsabilidade dos autores e não representam posições do Conselho de Normas de **Contabilidade** Financeira. As posições do Conselho de Normas de **Contabilidade** Financeira são alcançadas somente após extenso devido processo e deliberação.

*(n1) Este comentário não se destina a fornecer uma revisão e avaliação de pesquisas sobre a **qualidade dos ganhos**. Nos referimos a exemplos de pesquisas **contábeis** publicadas e não publicadas, apenas para ilustrar as escolhas de design e outros aspectos da pesquisa relacionados à **qualidade dos ganhos**.*

*(n2) Embora a frase "**qualidade dos ganhos**" seja amplamente usada, não há um significado acordado atribuído à frase nem uma abordagem geralmente aceita para medir a **qualidade dos ganhos**. Por exemplo, Serwer (2002) se refere, mas não define, "a **qualidade dos ganhos** corporativos" em uma discussão de práticas de relatório supostamente defeituosas. Harris et al. (2000) discutem a **qualidade dos ganhos** no contexto de sustentabilidade e crescimento e fornecem vários indicadores, mas não uma definição explícita.*

*(n3) As manipulações podem ocorrer ao longo do tempo (ou seja, para suavizar a volatilidade) e entre componentes (ou seja, para colocar componentes de **ganhos** voláteis fora da medida relacionada a renda que está sendo prevista). Um exemplo deste último pode ser a inclusão de certas despesas em "cobranças não recorrentes", com a expectativa de que o objeto da previsão seja a receita excluindo essas cobranças.*

(n4) Dechow e Dichev (2002) observam que a medida não se limita conceitualmente a provisões para capital de giro. No entanto, estimar regressões específicas da empresa para os accruals de

longo prazo (por exemplo, impostos diferidos, depreciação) impõe demandas insuperáveis aos dados, de modo que, na prática, a abordagem se limita aos accruals de curto prazo.

(n5) A Estrutura Conceitual do FASB define comparabilidade como "a **qualidade** da informação que permite aos usuários identificar semelhanças e diferenças entre dois conjuntos de fenômenos econômicos". Nossa discussão (e parte da Declaração de Conceitos No. 2, FASB 1980) implica que a comparabilidade, como um atributo da informação, é alcançada pela **contabilização** de itens semelhantes da mesma maneira. Uma questão em aberto é como avaliar a similaridade dos itens, para determinar se dois itens são iguais o suficiente para receber o mesmo tratamento **contábil**. Forçando substancialmente diferentes coisas na mesma **contabilidade** tratamento implica comparabilidade superficial, mas não comparabilidade subjacente; como não existe uma abordagem acordada para medir a similaridade de eventos e transações, é uma questão de julgamento se os itens são suficientemente díspares para garantir relatórios diferentes.

(n6) Healy e Wahlen (1999) e Dechow e Skinner (2000) descrevem incentivos de contratação e mercado de ações para gerenciamento de **resultados**, respectivamente, e Fields et al. (2001) descrevem a pesquisa sobre gerenciamento de **resultados** em uma discussão mais geral sobre a escolha **contábil**. Curiosamente, Fields et al. (2001) relatam que os pesquisadores encontraram poucas evidências de que o gerenciamento de **resultados** proposto foi bem-sucedido. Inúmeros incentivos, muitas vezes incongruentes, complicam a interpretação dos resultados da pesquisa sobre escolha **contábil**, porque não está claro qual dos incentivos da administração domina.

(n7) A pesquisa sobre as propriedades dos números de **ganhos** pro forma ou desenvolvidos pela administração está fora do escopo deste comentário. Contudo, observamos que alguns (por exemplo, o analista e preparador citado em Johnson e Schwartz [2002]) fazem declarações consistentes com a visão de que os **lucros** pro forma são mais representacionalmente fiéis à economia subjacente da entidade que relata - o que os faria **qualidade** superior aos **ganhos** GAAP na perspectiva da fidelidade representacional. Por outro lado, Lougee e Marquardt (2002) não encontram diferenças sistemáticas na capacidade preditiva de GAAP versus **ganhos** pro forma, embora alguns de seus resultados sejam sensíveis a características de subamostras.

(n8) A pesquisa acadêmica sobre a **qualidade** do rendimento integral é escassa. Dhaliwal et al. (1999) não encontram evidências de que o lucro abrangente esteja mais fortemente associado a medidas de desempenho baseadas no mercado do que o lucro líquido - ou seja, nenhuma evidência de que o lucro abrangente seja mais relevante e confiável que o **lucro**. Dhaliwal et al. (1999) também relatam nenhuma evidência de que o lucro abrangente é um melhor preditor de fluxos de caixa futuros ou **ganhos** futuros do que o lucro líquido - ou seja, nenhuma evidência de melhor capacidade preditiva.

REFERÊNCIAS

Barth, M., W. Beaver e W. Landsman. 2001. A relevância da literatura de relevância para o estabelecimento de padrões de **contabilidade** financeira : Outra visão. *Journal of Accounting and Economics* 31 (1-3): 77-104.

D. Cram e K. Nelson. 2001. Provisões e previsão de fluxos de caixa futuros. *The Accounting Review* 76 (1): 27-58.

Beatty, A., S. Chamberlin e J. Magliolo. 1995. Gerenciamento de relatórios financeiros de bancos comerciais: influência de impostos, capital regulatório e **ganhos**. *Journal of Accounting Research* 33: 231-261.

Beaver, W. 1998. *Relatório Financeiro: Uma Revolução Contábil*. 3ª edição. Rio Saddle superior, NJ: Prentice Hall.

Burgstahler, D. e I. Dichev. 1997. Gerenciamento de **resultados** para evitar reduções e perdas de **ganhos**. *Journal of Accounting and Economics* 24 (1): 99-126.

Collins, D. e SP Kothari. 1989. Uma análise dos determinantes intertemporais e transversais dos coeficientes de resposta aos **ganhos**. *Journal of Accounting and Economics* 11 (2-3): 143-181.

----- e P. Hribar. 2002. Erros na estimativa de accruals: implicações para a pesquisa empírica. *Journal of Accounting Research*: 40 (1): 105-134.

DeAngelo, L. 1986. Números **contábeis** como substitutos da avaliação de mercado: Um estudo sobre aquisições de administradores de acionistas públicos. *The Accounting Review* 61 (3): 400-420.

Dechow, P. 1994. **Lucros contábeis** e fluxos de caixa como medidas de desempenho da empresa: O papel dos accruals **contábeis**. *Journal of Accounting and Economics* 18 (1): 3-42.

R. Sloan e A. Sweeney. 1995. Detectando gerenciamento de **resultados**. *The Accounting Review* 70 (2): 193-226.

-----, SP Kothari e R. Watts. 1998. A relação entre **ganhos** e fluxos de caixa. *Journal of Accounting and Economics* 25 (2): 133-168.

-----, e D. Skinner. 2000. Gerenciamento de **resultados**: reconciliando os pontos de vista de acadêmicos, profissionais e reguladores de **contabilidade**. *Accounting Horizons* 14 (2): 235-250.

----- e I. Dichev. 2002. A **qualidade** dos accruals e **ganhos**: O papel dos erros de estimativa de accruals. *The Accounting Review* 77 (Supplement): 35-59.

Degeorge, F., J. Patel e R. Zeckhauser. 1999. Gerenciamento de **resultados** para exceder os limites. *Journal of Business* 72 (1): 1-33.

Dhaliwal, D., K. Subramanyam e R. Trezevant. 1999. O lucro abrangente é superior ao lucro líquido como uma medida do desempenho da empresa? *Journal of Accounting and Economics* 26: 43-67.

Easton, P. e M. Zmijewski. 1989. Variação transversal na resposta do mercado de ações a anúncios de **ganhos contábeis**. *Journal of Accounting and Economics* 11 (2-3): 117-142.

Fan, J. e TJ Wong. 2002. Estrutura de propriedade corporativa e informatividade dos **ganhos contábeis** no leste da Ásia. *Journal of Accounting and Economics* 33 (3): 401-425.

Fields, T., T. Lys e L. **Vincent**. 2001. Pesquisa empírica sobre escolha **contábil**. *Journal of Accounting and Economics* 31 (1-3): 255-307.

Conselho de Normas de **Contabilidade** Financeira (FASB). 1978. Objetivos dos Relatórios Financeiros das Empresas. Declaração dos Conceitos de **Contabilidade** Financeira No. 1. Stamford, CT: FASB.

----- 1980. Características qualitativas da informação **contábil**. Declaração de Conceitos de **Contabilidade** Financeira No. 2. Stamford, CT: FASB.

----- 1984. Reconhecimento e Mensuração nas Demonstrações Financeiras de Empresas. Declaração de Conceitos de **Contabilidade** Financeira No. 5. Stamford, CT: FASB.

----- 1985. Elementos das Demonstrações Financeiras. Declaração de Conceitos de **Contabilidade** Financeira No. 6. Stamford, CT: FASB.

----- 1987. Demonstração dos fluxos de caixa. Declaração das Normas de **Contabilidade** Financeira No. 95. Stamford, CT: FASB.

----- 1993. **Contabilização** de Certos Investimentos em Títulos de Dívida e Patrimônio Líquido. Declaração das Normas de **Contabilidade** Financeira No. 115. Norwalk, CT: FASB.

----- 2001. **Contabilização** de aposentadorias de ativos. Declaração das Normas de **Contabilidade** Financeira No. 143. Norwalk, CT: FASB.

Hand, J. 1989. As empresas realizaram swaps de capital de terceiros para obter um lucro **contábil** ou um verdadeiro ganho financeiro? *The Accounting Review* 64 (4): 587-623.

Harris, T., E. Huh e P. Fairfield. 2000. Aferição da lucratividade no caminho para a avaliação. Relatório de Estratégia, Avaliação Global e **Contabilidade**, Morgan Stanley Dean Witter.

Healy, P. e J. Wahlen. 1999. Uma revisão da literatura sobre gerenciamento de **resultados** e suas implicações para o estabelecimento de padrões. *Accounting Horizons* 13 (4): 365-383.

Hicks, J. 1939. *Valor e Capital*. Oxford, Reino Unido: University Press.

Hunt, A., S. Moyer e T. Shevlin. 1996. Gerenciamento de medidas **contábeis** interagentes para atender a vários objetivos: Um estudo de empresas LIFO. *Jornal de Contabilidade e Economia* 21 (3): 339--374.

Johnson, B. e W. Schwartz. 2002. Os investidores são enganados pelos **lucros** "pro forma" ? Documento de trabalho, Universidade de Iowa e Universidade do Arizona.

Jones, J. 1991. Gerenciamento de **ganhos** durante investigações de alívio de importação. *Journal of Accounting Research* 29 (2): 193-228.

Kormendi, R. e R. Lipe. 1987. **Lucro** inovações, **ganhos** persistência e retorno das ações. *Journal of Business* 60 (3): 323-345.

Leuz, C., DJ Nanda e P. Wysocki. 2003. Gerenciamento de **resultados** e proteção ao investidor: uma comparação internacional. *Journal of Financial Economics* (a ser publicado).

Lev, B. e R. Thiagarajan. 1993. Análise fundamental da informação. *Journal of Accounting Research* 31 (2): 190-215.

- e P. Zarowin. 1999. Os limites dos relatórios financeiros e como estendê-los. *Journal of Accounting Research* 37: 353-385.

Levitt, A. 1998. O jogo dos **ganhos** . Discurso no NYU Center for Law and Business, Nova York, NY.
Lipe, R. 1990. A relação entre retornos de ações e **ganhos contábeis** forneceu informações alternativas. *The Accounting Review* 65 (1): 49-71.

Lougee, B. e C. Marquardt. 2002. **Qualidade dos ganhos** e divulgação estratégica: Um exame empírico dos **ganhos** "pro forma" . Documento de trabalho, Universidade da Califórnia, Irvine e New York University.

McNichols, M. e G. Wilson. 1988. Evidência de gerenciamento de **resultados** da provisão para devedores duvidosos. *Journal of Accounting Research* 26 (Suplemento): 1-31.

Palepu, K., P. Healy, e V. Bernard. 2000. *Análise e Avaliação de Negócios*. Cincinnati, OH: Publicação da South-Western College.

Penman, S. 2001. *Análise de Demonstrações Financeiras e Avaliação de Segurança*. Nova York, NY: McGraw-Hill / Irwin.

Pope, P. e J. Walker. 1999. *Diferenças internacionais na pontualidade, conservadorismo e classificação dos ganhos*. *Journal of Accounting Research* 37 (Suplemento): 53-100.

Raj, D., D. Hawkins, R. Bernstein e A. Redlich. 2002. **Qualidade dos ganhos** : em direção a uma visão de 360 ° da realidade.

Serwer, A. 2002. *Números podres sujos*. *Fortune* 145 (18 de fevereiro): 74+.

Sloan, R. 1996. *Os preços das ações refletem totalmente as informações em accruals e fluxos de caixa sobre ganhos futuros ?* *The Accounting Review* 71 (3): 289-316.

Warfield, T. e J. Wild. 1992. *Reconhecimento contábil e relevância dos ganhos como variável explicativa dos retornos*. *The Accounting Review* 67 (4): 821-842.

~~~~~

Por **Katherine Schipper** e **Linda Vincent**

**Katherine Schipper** é membro do Conselho de Normas de **Contabilidade** Financeira

**Linda Vincent** é professora associada da Northwestern University.

---

Direitos autorais da Accounting Horizons são propriedade da American Accounting Association e seu conteúdo não pode ser copiado ou enviado por e-mail para vários sites ou publicado em um servidor de lista sem a permissão expressa por escrito do detentor dos direitos autorais. No entanto, os usuários podem imprimir, baixar ou enviar artigos por e-mail para uso individual.

[Aplicativos para iPhone e Android](#) | [EBSCO Connect](#) | [Política de privacidade](#) | [Teste A/B](#) | [Termos de uso](#) | [Direitos autorais](#) | [Política de cookies](#)

© 2020 EBSCO Industries, Inc. Todos os direitos reservados.