

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE
LINHA DE PESQUISA: CONTABILIDADE FINANCEIRA E FINANÇAS

TAYRINE RODRIGUES MUNHOZ

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS
EM COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DO ESTADO DO PARANÁ

CURITIBA
2015

TAYRINE RODRIGUES MUNHOZ

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS
EM COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DO ESTADO DO PARANÁ

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade, no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof^o. Dr. Luciano Márcio Scherer

CURITIBA
2015

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. SISTEMA DE BIBLIOTECAS.
CATALOGAÇÃO NA FONTE

Munhoz, Tairine Rodrigues. 1990-
Gerenciamento de resultados em cooperativas agropecuárias do
Estado do Paraná / Renata Mendes de Oliveira. - 2015.
85 f.

Orientadora: Luciano Márcio Scherer.
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Paraná. Programa
de Pós-Graduação em Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais
Aplicadas.
Defesa: Curitiba, 2015.

1. Contabilidade - Agropecuária. 2. Agropecuária - Cooperativas. 3.
Balanço (Contabilidade). I. Scherer, Luciano Márcio. II. Universidade
Federal do Paraná. Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Programa de
Pós-Graduação em Contabilidade. III. Título.

CDD 657.863

ESTA DISSERTAÇÃO FOI JULGADA ADEQUADA PARA A
OBTENÇÃO DO TÍTULO DE **MESTRE EM CONTABILIDADE** (AREA DE
CONCENTRAÇÃO: CONTABILIDADE E FINANÇAS), E APROVADA EM SUA
FORMA FINAL PELO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE
DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ,



PROF. DR. ROMUALDO DOUGLAS COLAUTO
COORDENADOR DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
CONTABILIDADE

APRESENTADA À COMISSÃO EXAMINADORA INTEGRADA
PELOS PROFESSORES:



PROF. DR. LUCIANO MÁRCIO SCHERER
PRESIDENTE



PROF. DR. ROMUALDO DOUGLAS COLAUTO
MEMBRO



PROF. DR. GERLANDO AUGUSTO SAMPAIO FRANCO DE LIMA
MEMBRO

Dedicatória

Á Deus por ter me proporcionado o Dom da vida.

Á minha família, por todo amor e apoio.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus e a Nossa Senhora, pelo dom da vida! Guiaram meus passos e me deram força para ultrapassar inúmeras adversidades nessa árdua trajetória. Obrigada meu Deus, por me conduzir de maneira sábia e amável por todos esses anos da minha vida e por mais essa etapa! Confio em Ti meu Deus e peço cada dia mais fé para caminhar conforme Seus preceitos!

Aos meus pais, Milton e Izabel, por toda dedicação, amor e apoio! Incalculáveis foram seus esforços para que eu alcançasse todos os meus objetivos. São exemplos de determinação e humildade! Não tenho palavras para descrever meu amor e admiração! Sou grata por tudo que fizeram por mim!

As minhas irmãs Danielle e Francielle, aos meus cunhados Fabio e Anderson, por todo apoio, carinho e compreensão desprendido nessa etapa. Merecem meu amor e minha admiração. Agradeço também, por nos darem uns dos nossos melhores presentes, minhas afilhadas Lívia e Maria Clara.

Agradeço ao Hugo pela compreensão nos momentos ausentes, pelo amor, dedicação e todo apoio ao longo dessa caminhada. Sua presença me traz paz, conforto e segurança para sempre seguir em busca dos meus objetivos. Obrigada por estar sempre ao meu lado e possamos passar longos anos juntos! Agradeço também sua família, Santana, Seyla, Camila e Junior pela hospitalidade nas minhas idas e vindas e por me acolherem gentilmente!

Aos professores que compõe o corpo docente do programa de contabilidade da UFPR, sem medir esforços souberam transmitir com paciência todo seu conhecimento. Agradeço imensamente ao Professor Luciano Márcio Scherer, pelo privilégio de tê-lo como orientador nessa trajetória. Obrigada por sua dedicação e por todo tempo desprendido nas orientações. Seu conhecimento e amor por lecionar, me inspiram! Aos professores, Dr. Gerlando Lima e Dr. Romualdo Douglas Colauto por aceitarem serem avaliadores dessa dissertação e por contribuírem de forma significativa para a melhoria do estudo.

Aos colegas Gonzalo, Mônica, Marciele, Dani, Patricia, Robson, Ana Cláudia, Rafael, Sandi e Flávio Melo por dividirem seus conhecimentos. Agradeço especialmente Thais, Eduardo, Guilherme, Flávio Lara, Renata e Luciane pela grande amizade, parceria e apoio! Com certeza foram imprescindíveis nessa etapa!

“A persistência é o caminho do êxito”

Charles Chaplin

RESUMO

Este estudo tem como objetivo verificar se há ocorrência da prática de gerenciamento de resultados contábeis em cooperativas agropecuárias, motivada pela realização de eleições para o Conselho de Administração nestas instituições. A amostra final da pesquisa foi composta por 40 cooperativas agropecuárias localizadas no Estado do Paraná no período de 2010 a 2013. O estudo utiliza como variável dependente o Gerenciamento de Resultados Contábeis e como variável independente as eleições para o Conselho de Administração, controladas pela alavancagem, tamanho da cooperativa, desempenho (ROE) e tangibilidade. O estudo utiliza o modelo de Jones Modificado (1995). A análise dos dados foi realizada por meio da estatística descritiva, matriz de correlação, regressões em mínimos quadrados ordinários e dados em painel. A análise da matriz de correlação demonstrou indícios da refutação da hipótese nula do estudo com p-valor não significativo na associação entre eleição e gerenciamento de resultados contábeis. Os indícios foram comprovados na análise dos dados em painel, não detectando relação entre os *accruals* discricionários e as eleições realizadas nas cooperativas agropecuárias. As variáveis de controle alavancagem, desempenho (ROE) e tangibilidade não apresentaram significância estatística e com isso não se pode inferir que essas variáveis possuem relação com gerenciamento de resultados contábeis. Entretanto, os sinais apresentados nessas variáveis foram conforme o esperado coincidindo com os encontrados em pesquisas anteriores que utilizaram empresas de capital aberto. A variável tamanho da cooperativa mostrou-se significativa ao nível de 5%, indicando relação com gerenciamento de resultados contábeis. Estes achados indicam que cooperativas agropecuárias maiores fazem menos uso da prática de gerenciamento de resultados, quando comparadas às cooperativas de menor porte. O sinal dessa variável vai ao encontro do sinal esperado, bem como aos encontrados em pesquisas sobre empresas de capital aberto. Diante desses resultados, rejeita-se a hipótese nula da pesquisa, indicando que as eleições para o Conselho de Administração não representam indicativo de aumento da prática de gerenciamento de resultados contábeis nas cooperativas agropecuárias localizadas no Estado do Paraná.

Palavras-chave: Cooperativas Agropecuárias; Gerenciamento de Resultados Contábeis; Eleição.

ABSTRACT

This study aims to verify for occurrence of the practice of earnings management in agricultural cooperatives, motivated by the elections to the Board of Directors in these institutions. The final study sample consisted of 40 agricultural cooperatives in the state of Paraná, in the period from 2010 to 2013. The study used as the dependent variable the Financial Results Management and as an independent variable the elections to the Board of Directors, controlled by leverage, size of the cooperative, performance (ROE) and tangibility. The study uses the model Jones Modified (1995). Data analysis was performed using descriptive statistics, correlation matrix, regressions OLS and panel data. The analysis of the correlation matrix showed evidence of refutation the null hypothesis of the study, demonstrating insignificant p-value in the association between election and earnings management. The evidences have been proven in the analysis of panel data, not detecting relationship between discretionary accruals and the elections in agricultural cooperatives. The leverage control variables, performance (ROE) and tangibility, presented no statistical significance and thus cannot be inferred that these variables are related to earnings management. However, the signs presented in these variables were as expected coinciding with those found in earlier research using publicly traded companies. The variable size of the cooperative proved to be significant at the 5% level, indicating relation to earnings management. These findings indicate that higher agricultural cooperatives make less use of earnings management practice compared to smaller cooperatives. The indications of these variables are consistent with the expected sign, as well as those found in research on public companies. These results permit the rejection of the null hypothesis of the research, indicating that the elections to the Board of Directors do not represent indicative of increased practice of earnings management in agricultural cooperatives in the state of Paraná.

Keywords: Agricultural Cooperatives; Earning Management; Election.

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1: Modelo e teste para dados em painel..... | 52 |
|--|----|

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 1: Estratégia da pesquisa..... | 43 |
| Quadro 2: Descrição da formação da amostra final | 44 |
| Quadro 3: Resumo das variáveis da pesquisa..... | 49 |
| Quadro 4: Etapas para estimação dos <i>accruals</i> discricionários..... | 55 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1: Estatística descritiva das variáveis utilizadas para o cálculo dos <i>accruals</i> discricionários | 54 |
| Tabela 2: Coeficientes estimados pelo modelo Jones | 57 |
| Tabela 3: Estatística descritiva dos <i>accruals</i> discricionários (DA)..... | 58 |
| Tabela 4: Estatística Descritiva dos <i>accruals</i> discricionários <i>versus</i> eleição | 58 |
| Tabela 5: Estatística descritiva das variáveis de controle..... | 59 |
| Tabela 6: Matriz de correlação..... | 60 |
| Tabela 7: Diagnóstico do modelo em painel..... | 61 |
| Tabela 8: Modelo com dados em painel (efeitos aleatórios) | 62 |
| Tabela 9: Regressão para ano de 2011 | 65 |
| Tabela 10: Regressão para ano de 2012..... | 66 |
| Tabela 11: Regressão para ano de 2013..... | 68 |

LISTA DE ABREVIATURAS

DA: *Accruals* Discricionários
NDA: *Accruals* Não Discricionários
TA: *Accruals* Totais
ACI: Aliança Cooperativa Internacional
ASX: Australian Securities Exchange
CEO: Chief Executive Officer
FIV: Fator de Inflação de Variância
ICA: Internacional Alliance Co-operative
IPCA: Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
FIV (Fator de Inflação de Variância)
MQO: Mínimos Quadrados Ordinários
NEI: Nova Economia Institucional
OCB: Organização das Cooperativas Brasileiras
OCEPAR: Organização das Cooperativas do Estado do Paraná
SELIC: Sistema Especial de Liquidação e de Custódia
Siccob: Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil
PAT: Teoria Positiva da Contabilidade

SUMÁRIO

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 14 |
| 1.1 | PROBLEMA DE PESQUISA | 16 |
| 1.2 | OBJETIVOS | 16 |
| 1.2.1 | Objetivo Geral | 16 |
| 1.2.2 | Objetivos Específicos | 17 |
| 1.3 | JUSTIFICATIVA | 17 |
| 1.4 | DELIMITAÇÃO | 20 |
| 2 | REFERENCIAL TEÓRICO | 21 |
| 2.1 | TEORIA DE AGÊNCIA E ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO | 21 |
| 2.2 | CUSTOS POLÍTICOS | 25 |
| 2.3 | GERENCIAMENTO DE RESULTADOS | 30 |
| 2.3.1 | Motivações par prática de gerenciamento de resultados em cooperativas | 32 |
| 2.3.2 | Modelos de detecção de gerenciamento de resultados | 33 |
| 2.4 | COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS | 37 |
| 3 | PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 43 |
| 3.1 | CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA QUANTO ÀS ESTRATÉGIAS | 43 |
| 3.2 | AMOSTRA E COLETA DE DADOS | 44 |
| 3.3 | VÁRIAVEIS OPERACIONAIS E MODELO REGRESSIVO | 44 |
| 3.3.1 | <i>Accruals</i> discricionários | 45 |
| 3.3.2 | Eleição | 46 |
| 3.3.3 | Alavancagem | 47 |
| 3.3.4 | Tamanho da Empresa | 48 |
| 3.3.5 | Desempenho | 48 |
| 3.3.6 | Tangibilidade | 49 |
| 3.4 | HIPÓTESES DA PESQUISA | 51 |
| 3.5 | TÉCNICA DE ANÁLISE DOS DADOS | 51 |
| 3.6 | LIMITAÇÕES DA PESQUISA | 53 |
| 4 | RESULTADOS | 54 |
| 4.1 | ACCRUALS DISCRICIONÁRIOS | 54 |
| 4.1.1 | Estatística descritiva | 54 |
| 4.1.2 | Estimação dos <i>accruals</i> discricionários | 55 |
| 4.1.3 | Variáveis de controle | 59 |
| 4.2 | ANÁLISE DE CORRELAÇÃO | 60 |

| | |
|--|-----------|
| 4.3 ANÁLISE DE DADOS EM PAINEL | 61 |
| 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 69 |
| 5.1 CONCLUSÕES..... | 69 |
| 5.2 SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS | 70 |
| REFERÊNCIAS..... | 72 |

1 INTRODUÇÃO

A maior parte das organizações é formada por um conjunto de relações contratuais entre indivíduos. Isso inclui empresas, universidades, hospitais, cooperativas, alguns clubes privados, entre outros (JENSEN; MECKLING, 1976). O funcionamento adequado da firma depende o equilíbrio desses contratos, entretanto, eles não conseguem abranger todas as possíveis atitudes que o agente possa ter em relação à riqueza do principal (HEALY; PALEPU, 2001).

Isso ocorre devido à existência da assimetria informacional. O agente possui informações não observáveis pelo principal (MYERSON, 1982), e assim, os indivíduos são motivados a tomar decisões que maximizem seu próprio interesse. O interesse do principal, em geral, está alinhado com o interesse da empresa, enquanto o interesse do agente pode ou não estar em conformidade com o interesse da empresa (BEAUDOIN et al., 2012).

O oportunismo inerente às relações entre o agente e o principal surge após a celebração do contrato entre as partes (IUDÍCIBUS, LOPES; 2012). De acordo com Zylberstajn (1995), o comportamento oportunista resulta da ação dos indivíduos na busca do seu auto interesse, partindo de um princípio não cooperativo.

Dentro da temática do oportunismo do agente, está inserida a hipótese dos custos políticos (WATTS; ZIMMERMAN, 1986). Esta por sua vez, representa um incentivo para prática do gerenciamento de resultados. Healy e Wahlen (1999) conceituam gerenciamento de resultados como prática de manipulação das informações contábeis. Para Parfet (2000) o gerenciamento de resultados representa a ação do gestor em alterar a performance econômica da companhia.

O desalinhamento dos interesses dos atores - agente e principal - pode levar os gestores a utilizarem-se da flexibilidade fornecida pela legislação/normatização e realizaram a manipulação das informações contábeis (JIRAPORN et al., 2008). De acordo com Wells (2002) e Porciau (1993), fatores como o período de mudança no diretor executivo (CEO) das companhias fornecem evidências para a pesquisa em gerenciamento de resultados.

Wells (2002) relacionou gerenciamento de resultados a prática do gerenciamento de resultados em períodos que ocorrem eleições para CEO. O autor pesquisou as 100 maiores empresas listadas ASX, bolsa de valores da Austrália, no período de 1984 a 1994 e identificou que os CEOs que entraram na organização,

utilizaram práticas de gerenciamento de resultados para reduzir os rendimentos do ano que ocorreu a mudança.

Os estudos referentes a prática de gerenciamento de resultados no Brasil, em sua maioria, tem como população estudada as companhias de capital aberto (AVELAR;SANTOS, 2010). Entretanto, Silva (2009) pesquisou empresas de capital aberto e fechado da região Sul do país, contemplando os estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul e identificou que as empresas abertas apresentam menor montante de gerenciamento de resultados em comparação às empresas fechadas.

Na modalidade de companhias fechadas, incluem-se as cooperativas, definida pela *Internacional Alliance Co-operative* (ICA) como uma entidade autônoma de indivíduos associados voluntariamente para satisfazer suas próprias demandas e aspirações econômicas e sociais, mediante uma propriedade comum e democraticamente gerida.

A dualidade de papéis (dimensão social e econômica) é inerente às organizações cooperativas, na qual, muitas vezes, denota uma sobreposição capitalista em detrimento dos objetivos sociais de origem (PUUSA; MONKKONEN; VARIS, 2013). Apesar do cunho social, Firrinho (1978) descreve que as cooperativas regulam-se pelos princípios econômicos de qualquer empresa capitalista, tanto na forma de gestão, como no perfil de gestores (ALMEIDA et al.,2009).

De acordo com Gimenes e Gimenes (2007) é salutar investigar os mitos e tabus que ainda prevalecem no meio cooperativista, apresentando-as como puramente assistencialista, devendo prestar serviços sociais a qualquer custo, em detrimento de uma gestão econômica eficaz. O cooperativismo necessitou adaptar-se às pressões impostas pelo ambiente, seja pelo mercado ou pela ação regulatória do Estado, antes que sua importância efetiva como sistema econômico de produção e/ou de prestação de serviços fosse perdida.

A Lei 5.764 de 1971 norteia a maioria das ações das cooperativas, como a obrigatoriedade de realizar Assembleias Gerais. Estas são de caráter ordinário ou extraordinário e nelas são deliberadas assuntos como: prestação de contas dos órgãos de administração, demonstrativos das sobras ou perdas, reforma do estatuto, fusão, incorporação ou desmembramento, eleição dos componentes dos órgãos de administração, do Conselho Fiscal, entre outros.

As eleições ocorrem anualmente para o Conselho Fiscal e a cada 4 anos para o Conselho de Administração. Em ambos os conselhos, são os próprios cooperados que elegem os membros que irão fazer parte desses conselhos. De acordo com Antonialli (2000), alguns membros muitas vezes tem como sua principal fonte de renda seu salário ao invés de viver da sua produção agrícola. Dessa forma, realizar ações que favoreçam sua reeleição para continuar no cargo que ocupam por uma maior quantidade de tempo pode representar algo vantajoso para o membro eleito.

A Teoria dos Ciclos Políticos, apesar de sua relação com os períodos eleitorais políticos, se enquadra nesse contexto. Conforme Klein e Sakurai (2015), os políticos utilizam períodos eleitorais como uma oportunidade para aumentar as suas chances de reeleição, promovendo ações oportunistas e positivas na sua gestão no período em que antecede as eleições.

Klomp e Haan (2013) pesquisaram 65 países nos anos de 1975 a 2005, descobriram que os partidos no governo podem influenciar o resultado das eleições de forma significativa manipulando os gastos do governo. Guillamón, Bastida e Benito (2013), analisaram os efeitos dos ciclos eleitorais sobre as despesas dos municípios espanhóis com mais de 20.000 habitantes para o período 2001-2008. Os dados mostraram que ocorre o aumento dos gastos um ano antes das eleições.

Sendo assim, essa pesquisa busca investigar se as eleições, ou seja, essa propensão a ocuparem cargos no conselho administrativo de cooperativas agropecuárias, levaria os gestores a realizarem práticas de gerenciamento de resultados contábeis.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Diante do contexto apresentado, o presente estudo busca discutir a seguinte questão que orienta esta pesquisa: **Há evidências de que as eleições para o Conselho de Administração em cooperativas agroindustriais influenciam o gerenciamento de resultados contábeis?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral deste estudo consiste em verificar se práticas de gerenciamento de resultados contábeis em cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná estão relacionadas com eleições para o Conselho de Administração.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Identificar níveis de gerenciamento de resultados das cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná no período de 2010-2013 por meio do modelo Jones Modificado (1995).
- b) Verificar se a eleição para o Conselho de Administração em cooperativas agropecuárias é mecanismo motivador para a realização das práticas de Gerenciamento de Resultados Contábeis.
- c) Determinar se o tamanho, alavancagem, desempenho e intangibilidade, explicam o Gerenciamento de Resultados em cooperativas agropecuárias.

1.3 JUSTIFICATIVAS PARA O ESTUDO

Estudos sobre práticas de gerenciamento de resultados justificam-se por distorcerem as informações contábeis e interferir nas análises do processo decisório (XIE; DAVIDSON; DADALT, 2003; MATSUMOTO; PARREIRA, 2009; RODRIGUES; PAULO; CARVALHO, 2007). Man e Wong (2013) descrevem que o gerenciamento de resultados é um tema importante a ser pesquisado, pela possibilidade de comprometimento da confiabilidade das demonstrações financeiras.

Com relação as pesquisas realizadas acerca desse temática, é possível verificar o grande enfoque para o mercado de capitais (BAPTISTA, 2008; PERLINGEIRO, 2009; AVELAR, SANTOS; 2010). Estudos em companhias abertas como amostra, relacionaram gerenciamento de resultados com remuneração dos gestores (HEALY, 1985); nível de endividamento (COELHO; LOPES, 2007); diferença entre lucro contábil e lucro tributável (FORMIGONI; ANTUNES; PAULO, 2009); mudança de CEO (WELLS, 2002), incerteza ambiental e assimetria de informação (CORMIER; HOULE; LEDOUX, 2013), entre outros.

Outros estudos tiveram como amostra de investigação companhias fechadas, como a pesquisa de Coelho e Lima (2009), que identificaram gerenciamento de resultados em companhias abertas e fechadas. Coopens e Peek (2005) investigaram

o gerenciamento de resultados em empresas privadas de oito membros da União Europeia, e constataram que as empresas privadas gerenciam resultados para evitar perdas. Outros, ainda, relacionaram o gerenciamento de resultados e cooperativas, como o estudo de Santos e Paulo (2006), que pesquisaram nos anos 1999 e 2001, 43 empresas, dentre elas companhias abertas, sociedades limitadas, capital fechado e cooperativas, encontraram fortes evidências de gerenciamento de resultados nas empresas como intuito de evitar a apresentação de resultados negativos.

Maia (2012) investigou a ocorrência de gerenciamento de resultados para controlar adequação de capital, na modalidade de suavização de resultados (*income smoothing*), bem como o gerenciamento para evitar reportar perdas, em cooperativas de crédito vinculadas ao sistema Sicoob, nos anos de 2001 à 2011. O autor utilizou modelos analíticos baseados em Ahmed, Takeda e Thomas (1999), Shrieves e Dahl (2003), com adaptações de Santos (2007) para o mercado brasileiro e adequações às especificidades das cooperativas de crédito por meio dos estudos de Brown e Davis (2008), Hillier et al. (2008) e Bressan (2009), utilizou também variáveis como tempo de atividade, variação no volume de operações de crédito, IPCA e SELIC. Os resultados da pesquisa de Maia (2012) indicaram que as cooperativas utilizam da técnica de gerenciamento de resultados a fim de evitar reportar perdas. No entanto, ainda não foram encontrados estudos que investigaram as cooperativas agropecuárias.

As cooperativas agropecuárias representam um dos principais agentes econômicos dedicados ao agronegócio brasileiro, são responsáveis por 16% de toda a riqueza gerada no Paraná, além de apresentar importantes aspectos sociais e econômicos. O alcance da vertente social é evidenciado na geração de empregos e no desenvolvimento local. Conforme o Relatório das Organizações das Cooperativas Brasileiras (2013), as cooperativas estão presentes em 100 países e geram mais de 100 milhões de empregos.

Desde 2002, a força de trabalho das cooperativas passou dos 171,3 mil empregados para os atuais 321,4 mil. Dentre os 13 ramos de atividade diferentes, o ramo agropecuário é o que mais gera empregos diretos: 164,2 mil (51%) e o que mais possui cooperativas. De acordo com Goel (2013), essas instituições são consideradas uma força econômica e social relevante no mundo e oferecem mais possibilidades de empregos do que todas as companhias multinacionais juntas.

No tocante aos aspectos econômicos, as cooperativas classificam-se como intermediárias nas relações de mercado com os cooperados, de forma a ampliar a dimensão individual do membro, para que estes possam competir com êxito no mercado. Essa especificidade do cooperativismo viabiliza o aumento da qualidade do produto ofertado e do poder de barganha, angariando preços mais competitivos.

Alguns pontos suscitam uma possível relação entre gerenciamento de resultados e cooperativas agropecuárias. De acordo com Maia (2012), apesar das cooperativas serem consideradas sem fins lucrativos, suas sobras indicam solidez e credibilidade. Estes resultados devem ser tratados com especial cautela perante seus associados, porque mesmo os associados interessados nas sobras tem o poder de votar e escolher os membros que compõem o conselho fiscal e administrativo da cooperativa. Tais membros, principalmente os que ocupam cargos do conselho administrativo, subsistem dos seus salários pelo cargo que ocupam do que propriamente da renda da sua produção (ANTONIALLI, 2000), demonstrando assim necessidade de continuidade nos seus cargos.

Outro fator importante nessas instituições é a ocorrência da teoria de agência, tão presente nos trabalhos relacionados ao gerenciamento de resultados. Ortmann e King (2007) discorrem que os agentes nem sempre agem com vista aos melhores interesses da cooperativa, ou seja, do principal.

Concomitantemente, essas entidades apresentam características similares às companhias abertas, uma vez que o cooperado desempenha um papel semelhante ao acionista, com direito a voto e recebimento de valores monetários no encerramento de cada exercício, na figura de sobra ou dividendo. De modo semelhante, a destinação de lucro ou sobras – terminologias para as duas modalidades de organização – tem o mesmo tratamento contábil para Sociedades Anônimas e cooperativas, sem a transferência de saldos remanescentes para períodos seguintes, haja vista a transitoriedade da conta preconizada pela Lei nº 11.638/2007.

Em relação aos aspectos teóricos, este estudo busca entender a relação entre as eleições das cooperativas agropecuárias e o gerenciamento de resultados. O arcabouço conceitual e a análise dos resultados podem lançar novas perspectivas para suprir lacunas e demandas pelo entendimento sobre a dinâmica dessas organizações pouco pesquisadas.

Em termos práticos, os conhecimentos advindos desta pesquisa poderão ser utilizados para análise da adoção de práticas de gerenciamento de resultados em cooperativas. Espera-se que os resultados possam contribuir para os cooperados dessas instituições, que são usuários das informações fornecidas pelas cooperativas, para uma análise mais aprofundada nos relatórios e nos membros que elegem para assumir funções administrativas.

Acrescenta-se como justificativa a contribuição do presente estudo para o curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal do Paraná (UFPR), potencializando os estudos da linha de pesquisa em Contabilidade Financeira, através de publicações relacionadas aos projetos de pesquisas vinculados ao Laboratório de Contabilidade Financeira registrado no CNPq.

1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

A pesquisa compreende o universo das cooperativas agropecuárias do estado do Paraná que disponibilizaram informações para a realização do estudo nos anos de 2010 a 2013. A definição operacional, também, é fator delimitante, por apresentar como variável dependente o gerenciamento de resultados contábeis e como variáveis independentes: eleição, alavancagem, tamanho da cooperativa, desempenho e tangibilidade. E, finalmente, soma-se à delimitação o uso do modelo de Jones Modificado (1995).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, são apresentados os elementos teóricos utilizados e que fundamentam a presente pesquisa. Inicia-se pela teoria de agência, com a exposição de seus elementos conceituais e que fundamentam a assimetria de informação e propensão ao comportamento oportunista. O segundo subtópico compreende aspectos do denominado custos políticos. O terceiro subtópico abrange conceitos e os modelos para detecção do gerenciamento de resultados e, por fim, são tratados aspectos relativos às cooperativas agropecuárias.

2.1 TEORIA DE AGÊNCIA E ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO

Na teoria econômica neoclássica, a firma era caracterizada como uma organização gerida por apenas um proprietário, não apresentava conflitos de interesse e todos os agentes envolvidos no processo possuíam as mesmas informações. Entretanto, com o advento da corporação moderna houve a separação entre propriedade e controle, na qual possibilitou o surgimento de problemas como conflitos de interesse e assimetria informacional (LOPES; MARTINS, 2005).

Essa transição da firma clássica para a corporação moderna ocasionou a inserção da informação imperfeita e fomentou avanços nos estudos que geraram uma série de teorias, denominadas Teoria dos Contratos, fundamentadas no paradigma da Nova Economia Institucional (NEI). Dentre elas, destaca-se a Teoria do Agente-Principal (JENSEN; MECKLING, 1976).

A Teoria de Agência tem como unidade de análise o contrato da relação entre principal e agente, e se propõe a resolver dois problemas que podem ocorrer na relação de agência. O primeiro surge quando: (a) os objetivos e desejos dos atores envolvidos são conflitantes; e b) é difícil ou oneroso para o principal monitorar a atuação do agente. O segundo é o problema da divisão de risco que surge quando os partícipes têm distintas atitudes em relação ao risco (EISENHART, 1989).

Para Lambert (2001), a função de assumir riscos, suprir o capital e construir incentivos é do principal e o agente deve tomar decisões em nome do principal, assumir riscos se torna uma preocupação secundária. Ocorre que nem sempre o

agente atuará com foco no melhor interesse do principal (NARDI, 2008), em decorrência dos indivíduos serem motivados a tomar decisões que maximizem sua própria utilidade.

O interesse do principal é apresentado em consonância com os da empresa, como exemplo a maximização do lucro. Por outro lado, o do agente pode ou não estar em linha com os interesses da companhia (BEAUDOIN et al., 2012). Neste cenário, iniciam-se conflitos resultantes de interesses diferenciados (MENDES, 2001), a qual se emerge a necessidade de mecanismos de controle e incentivos que representarão gastos, classificados como custos de agência.

Jensen e Meckling (1976) definem custo de agência como decorrentes da necessidade de alinhar os interesses do principal com o agente, observados na forma de contratos e monitoramento das atividades do agente, com premiação e remuneração. Para Bianchi (2005), os custos de agência estão relacionados com a ineficiente relação entre os atores, impulsionado pela existência dos conflitos de interesses ou ao gasto de redução desses conflitos. Assim, devem ser considerados como gastos necessários para que a empresa atinja seus objetivos, devido à necessidade da companhia, de pessoas capacitadas para assumir a função de agente, com o intuito de atingir a eficácia organizacional.

Segundo Mendes (2001), são identificados custos de agência em dois momentos distintos, o *ex-ante* e o *ex-post* ao evento contratual. O primeiro está relacionado com a preparação, negociação e estabelecimento de mecanismo de proteção ao risco. Já os custos *ex-post* são considerados como os gastos de ajustamento e adaptação, que surgem após a celebração do contrato quando este é realizado com certas falhas, erros, omissões e alterações inesperadas.

A elaboração e estruturação de contratos completos entre agente e principal seria uma forma de minimizar os custos de agência (BIANCHI, 2005). Entretanto, todos os contratos são considerados essencialmente incompletos (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997), por força da existência de assimetria de informação, como também por imprevistos ocorridos dentro da esfera humana e ambiental (MACHADO, 2000).

A assimetria de informação passa a existir quando o principal não consegue monitorar as competências, intenções, conhecimento e ações do agente, ou consegue monitorá-los, porém os custos são elevados (SAAM, 2007). De acordo com Hendriksen e Van Breda (2012), nem todos os atores conhecem a totalidade

dos fatos, e assim não conseguem considerar todas as consequências causadas. Neste sentido, caso os atores envolvidos possuam acesso às mesmas informações, o principal tem a possibilidade de certificar se o agente está agindo de acordo com os interesses da companhia e assegurar que não existe a possibilidade deste se envolver em comportamento oportunista.

No momento que o agente tem acesso a informações privilegiadas, o principal é incapaz de controlar todas as decisões do agente (BEAUDOIN et al., 2012). Como em organizações cooperativas, que o dirigente, denominado agente, possui o controle do tipo e da profundidade da informação fornecida para o cooperado (BERTOLIN et. al., 2008).

De acordo com Machado Filho, Marino e Conejero (2004, p. 62), “o monitoramento do agente pelo principal é muito tênue porque os direitos de propriedade sobre os resíduos tendem a ser dispersos, em razão de todos os cooperados serem sócios”. Para Cook (1995), a estabilidade interna em uma cooperativa precisa ser alcançada através de uma clara definição dos direitos de propriedade.

Em países desenvolvidos como Holanda, Suécia, Finlândia, Estados Unidos da América as cooperativas agropecuárias apresentam modelos de governança corporativa que desvinculam os proprietários das decisões de gestão (COSTA; CHADDAD; AZEVEDO, 2012). Silva, Souza e Leite (2011) trazem a adoção de práticas de governança corporativa como forma de minimizar a redução do oportunismo nas organizações cooperativas.

Farina, Azevedo e Saes (1997) conceituam duas formas de oportunismo segregadas temporalmente: *ex-ante* e *ex-post*. O primeiro ocorre antes do término da transação, onde um dos atores age de maneira oportunista antes de efetivar o contrato e no *ex-post* o comportamento aético é verificado no decorrer da realização da transação. Tais formas são relacionadas com os conceitos de seleção adversa e risco moral ou *moral hazard*.

O problema de seleção adversa ou *hidden information* (informações escondidas), ocorre quando a informação não é igualmente distribuída entre o principal e o agente. Este detém informações que não são observáveis pelo principal ou apresentam custos elevados para obtê-las. O principal não é capaz de verificar se as decisões tomadas pelo agente estão de acordo com seus interesses (KLANN, 2011).

Eisenhardt (1989) acrescenta que a *hidden information* surge também quando os fornecedores fazem errôneas afirmações sobre a qualidade dos produtos, por não possuírem a habilidade necessária para atingir níveis de qualidade estabelecidos pelos compradores.

Na visão contratual, a seleção adversa é considerada como comportamento oportunista derivado de assimetria de informações no período anterior a formalização contratual (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997), na qual uma das partes omite informações importantes para a celebração do instrumento.

Diferentemente da seleção adversa, o risco moral baseia-se em ações oportunistas dos agentes. Por serem detentores de algumas informações, visam auferir ganhos em detrimento do(s) outro(s) autor(es) elencado(s) na relação contratual (KUPFER; HASENCLEVER, 2002). Barney e Hesterly (2004) advogam que o *moral hazard* está relacionado com situações que envolvam ações dos agentes, camufladas ao proprietário ou custosas de se observar.

No que tange a esfera contratual, o risco moral é decorrente de comportamento oportunista após ou durante a execução do contrato. Sendo classificado em duas modalidades: (a) informação oculta, e (b) ação oculta. Na informação oculta o principal consegue observar e verificar a ação do agente, no entanto este oculta alguma informação relevante para o processo decisório. Por outro lado, na ação oculta o principal não consegue observar e verificar as ações realizadas pelo agente (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Como consequência de problemas como assimetria de informação, risco moral e seleção adversa, apresenta-se o gerenciamento de resultados (BEATTY; HARRIS, 1998; KLANN, 2011). O gestor pode agir com certa discricionariedade e fazer escolhas com intuito de atingir seus objetivos pessoais em detrimento da companhia que opera.

Tal comportamento é decorrente do oportunismo contratual, o que torna propícia a prática de gerenciamento de resultados (JIRAPORN et al. 2008; MAN; WONG, 2013). Klann (2011) adverte que, em um ambiente de informação perfeita e completa, os gestores não teriam espaço para a ocorrência do gerenciamento de resultados, o que enfatiza que tal prática é fruto dos problemas de agência.

A teoria de agência fornece uma base sólida para prever as decisões discricionárias dos gestores (BEAUDOIN et al., 2012). De acordo com Klann (2011), um dos percussores a utilizar teoria de agência como base para estudos em

gerenciamento de resultados foi Healy (1985), na qual investigou se os gestores manipulam os lucros de modo a aumentar suas bonificações, recaindo na abordagem da teoria contratual da firma, relacionada com a teoria de agência.

2.2 CUSTOS POLÍTICOS

A denominação Positive Accounting Theory foi inicialmente introduzida por Watts e Zimmerman (1978). Tal teoria fundamenta-se no pressuposto de que um conjunto de indivíduos age basicamente em função de interesses pessoais, procurando maximizar seu próprio bem-estar, optando por procedimentos contábeis que priorizem suas aspirações pessoais.

A teoria positiva apresenta duas perspectivas, a primeira denominada da eficiência, de natureza *ex ante*, busca reduzir os custos de contratos futuros e formulá-los a fim de limitar as atitudes oportunistas. A segunda perspectiva, de natureza *ex post*, denominada oportunista, considera que o oportunismo surge após a celebração dos contratos (IUDÍCIBUS, LOPES; 2012).

Sob a ótica do oportunismo existem três hipóteses, a saber: (i) hipótese do plano de incentivo; (ii) hipótese do grau de endividamento e; (iii) hipótese dos custos políticos. A hipótese do plano de incentivo considera que o pagamento de uma remuneração variável vinculada ao lucro impulsionará os gestores a utilizar práticas contábeis que aumentem o lucro do período e conseqüentemente sua remuneração. Já na hipótese do grau de endividamento, as companhias com índices maiores de endividamento estão mais propensas a utilização de escolhas contábeis que aumentem o lucro, devido as restrições e condições impostas pelos credores (WATTS; ZIMMERMAN, 1986).

Com relação à Hipótese do Custo Político, Watts e Zimmerman (1978) relatam que são decorrentes de aspectos contratuais e de lobbies, e provenientes da regulação do Estado para as atividades da firma. As grandes corporações inseridas em setores sensíveis a questões políticas tais como, a indústria farmacêutica, o setor de serviços públicos, o setor florestal e a indústria de petróleo e gás, estão sujeitas a incidência de custos políticos relacionados à evidenciação de ganhos elevados. Os autores acrescentam que as grandes corporações são muito visíveis, assim, poderão utilizar procedimentos contábeis para reduzir os lucros reportados

com maior frequência que companhias menores, a fim de minimizar a atenção de órgãos reguladores, entidades de classe, imprensa, ambientalistas, entre outros.

A atenção política voltada para grandes entidades corporativas pode ser explicada pelos efeitos econômicos dessas organizações, como a produção de bens e serviços e a geração de empregos, em países desenvolvidos e em desenvolvimento. A pressão nessas instituições está relacionada ao exercício na responsabilidade social e/ou uma maior regulação, como no controle dos preços, impostos corporativos, entre outros (RAHMEN; SCAPENS, 1988), afetando significativamente a atividade empresarial (PATTEN; TROMPETER, 2003).

A apresentação de um lucro em patamares elevados pode gerar um aumento na atenção do governo, imprensa, consumidores, entidades de classe, órgão reguladores, imprensa, ambientalistas, por associar o lucro à exploração da mão de obra, sonegação de impostos, descuido ao meio ambiente, entre outros comportamentos mal vistos pela sociedade. Em tal caso, a empresa estará propensa a penalidades por meio de sanções econômicas ou a elevação dos seus custos, através de aumento da tributação, multas, reajustes salariais, dentre outros (IUDÍCIBUS; LOPES, 2012).

De acordo com Watts e Zimmerman (1978), os órgãos públicos reguladores tendem a utilizar informações financeiras divulgadas pelas companhias para determinarem se estas obtiveram resultados excessivos e são passíveis de regulação. Fatos dessa natureza acabam por induzir os gestores que atuam em empresas sujeitas a pressões políticas, a exercer poder discricionário sobre os procedimentos contábeis a fim de minimizar o lucro, deslocando-o do presente para períodos futuros (MILNE, 2002).

Zmijewski e Hagerman (1981) acrescentam que os executivos farão escolhas de políticas contábeis que reduz ou posterga o pagamento de impostos, protege de decisões de reguladores, minimizam os custos políticos e os custos de produção de informação e/ou aumentam a bonificação do gestor. As empresas inseridas em setores regulados optam por procedimentos contábeis que reduzem os lucros, para obter a possibilidade de utilizar argumentos que justifiquem a necessidade do aumento do preço do produto, além da empresa estar menos visível e, portanto, com menos probabilidade de pressões políticas. Como forma de evitar as pressões políticas, além da escolha de métodos contábeis que minimizem os lucros reportados, de acordo com Watts e Zimmerman (1978), as empresas adotam certas

medidas, como campanhas de responsabilidade social e apresentação de demonstrações voluntárias.

A hipótese da existência de custos políticos foi testada por grande parte dos pesquisadores, a partir da *proxy* tamanho da firma (AHMED; ROUSH, 2002), considerando que empresas maiores atraem grande visibilidade política. Entretanto, Ball e Foster (1982), relatam o tamanho pode ser utilizado como *proxy* para outras variáveis. Sob essa premissa, Zmijewski e Hagerman (1981), acrescentaram no estudo a concentração da indústria como medida para operacionalizar o conceito de custos políticos e concluíram que nem tamanho, nem concentração representam individualmente variáveis perfeitas para custos políticos.

Pesquisas como de Jones (1991), Cahan (1992) e Han e Wang (1998), relatam que as companhias, em períodos de elevado custo político, demonstram manipular acumulações discricionárias para minimizar o lucro. Jones (1991) investigou se empresas americanas que iriam beneficiar-se de proteção alfandegária adotaram procedimentos contábeis que reduzissem o lucro. Os resultados não rejeitaram a hipótese que os gestores utilizaram práticas de gerenciamento de resultados, a fim de minimizar os lucros nos períodos em que os órgãos reguladores estavam investigando algumas variáveis, como o lucro e as vendas.

Cahan (1992) pesquisou os números contábeis de 48 companhias investigadas pelas autoridades norte americanas por violarem a Lei Antitruste. A relação entre custos políticos e resultados contábeis dessas empresas, identificou que os gestores ajustaram seus *accruals* quando potencialmente investigados por alguma ação política, na tentativa de minimizar o foco da prática do monopólio.

O estudo de Han e Wang (1998) investigou a relação entre custo político e gerenciamento de resultados nas companhias petrolíferas nos EUA durante a crise do Golfo Pérsico. Concomitante ao aumento do preço dos produtos era a elevação do lucro das companhias, no entanto, por meio da utilização de *accruals*, modificando o método de avaliação de seus estoques, reduziam seus ganhos e a pressão advinda dos órgãos reguladores.

A similaridade observada nessas pesquisas é a interação entre gerenciamento de resultados e os custos políticos. De acordo com Martinez (2001), esse último é considerado motivador para a realização do primeiro. Sendo assim, o ambiente legal poderá influenciar na prática do gerenciamento de resultados (BAPTISTA, 2009).

A partir do modelo proposto por Han e Wang (1998), Silva, Galdi e Teixeira (2010) procuraram investigar no período de 1993-1995, 1997-1999, 2001-2003, 2005-2007, a relação da regulação e as eleições presidenciais no resultado nas companhias com ações listadas na Bovespa. Os autores concluíram que as empresas que compunham a amostra, manipularam seus *accruals*, com o intuito de gerenciarem seus ganhos. Especificamente, os períodos de 1993-1995 e 2001-2003 apresentaram grande dispersão da distribuição dos *accruals* discricionários, em comparação com os demais períodos.

Em um contexto de eleição no meio empresarial, Dechow e Sloan (1991) constaram que as motivações a manipulação de lucro modificam conforme as circunstâncias da mudança de CEO. No período anterior ao da eleição, o diretor executivo que tem a possibilidade de ser substituído, possivelmente terá sua atenção voltada para o curto prazo, em detrimento do reflexo de suas ações no futuro (WELLS, 2002), podendo afetar não só as escolhas dos métodos contábeis, como também as decisões de investimento (DECHOW; SLOAN, 1991).

No período posterior a eleição, o CEO possui considerável incentivo para minimizar a renda declarada na fase inicial de seu mandato. O primeiro ano do mandato se torna um período imparcial, em decorrência de o gestor atribuir o mau desempenho a gestão anterior (MURPHY; ZIMMERMANN, 1993; WELLS, 2002). Ahmed e Roush (2002) relatam que os gestores utilizam esse período para baixarem ativos não circulantes. Pourciau (1993) argumenta que tal atitude indica um elevado grau de oportunismo dos novos gestores, tendo como uma possível explicação, o novo CEO reconhecer problemas que foram ignorados pela administração anterior.

Nas companhias abertas as eleições ocorrem conforme a lei número 6.404/1976, já em empresas de capital fechado, como as cooperativas, o artigo 47 da Lei 5.764/1971 prevê que

A sociedade será administrada por uma Diretoria ou Conselho de Administração, composto exclusivamente de associados eleitos pela Assembleia Geral, com mandato nunca superior a 4 (quatro) anos, sendo obrigatória a renovação de, no mínimo, 1/3 (um terço) do Conselho de Administração.

Antoniali, Fischmann e Souki (2010) afirmam que o processo de eleições cíclicas pode gerar continuidade ou descontinuidade das estratégias das cooperativas. Após a realização das eleições em duas cooperativas localizadas no estado de Minas Gerais, os autores supramencionados, investigaram se as

estratégias já implantadas nessas cooperativas iriam se manter mesmo após a troca do grupo de dirigentes. Os pesquisadores concluíram que naquela onde não ocorreu a troca significativa do número de dirigentes, deram continuidade as estratégias, no entanto, na cooperativa o qual modificou a maioria dos dirigentes ocorreu a descontinuidade de algumas estratégias já implantadas.

Wilson e Wang (2010) pesquisaram também sobre a mudança do grupo de dirigentes de companhias listadas na bolsa de valores australiana, entre os anos de 1999 e 2007. A mudança ocorria simultaneamente no CEO e no *board* dessas empresas. Os autores concluíram que tais mudanças estão associadas com gerenciamento de resultados, diminuindo a renda no ano de nomeação.

Apesar de o ambiente pesquisado apresentar diferenças, a teoria dos ciclos políticos segue a mesma ótica. Nos modelos de ciclo políticos oportunista, os candidatos a cargos do governo utilizam os períodos eleitorais como uma oportunidade de maximizar sua chance a reeleição, promovendo choques positivos para a economia no período antes das eleições. Alguns estudiosos relataram que as jovens democracias em desenvolvimento, como o Brasil, são predispostas ao oportunismo (KLEIN; SAKURAI, 2015).

Nordhaus (1975) apresentou um dos primeiros estudos sobre ciclos políticos, ao explicar o comportamento do governante em períodos anteriores aos das eleições. O autor argumenta que o governante, normalmente, planeja maximizar a oferta de obras e serviços em períodos pré-eleitorais, com o intuito de aumentar os incentivos aos votos da população. Esses governantes percebem o efeito imediato de algumas ações na economia, como a valorização da moeda, no voto dos eleitores.

A teoria dos “Ciclos Oportunísticos” considerou a reeleição como prioridade para os políticos, em períodos eleitorais. Conforme Nordhaus (1975), fundador da teoria, o eleitor é “míope”, não entende o ciclo eleitoral, sua decisão de qual candidato votar, é feita com base nas decisões presentes dos candidatos, sem a observação de eventos passados.

Para Nakaguma e Bender (2006), os governantes em busca do aumento da probabilidade de serem reeleitos, possuem fortes incentivos para manipular as políticas públicas com a finalidade de sinalizar sua competência para o eleitorado. Paiva (1994) pesquisou sobre o efeito dos ciclos políticos em mercados regulados, como o da gasolina, no período de 1969 a 1984. O autor observou que o eleitor e

consumidor não observa a variação nos preços de mercado, ao longo do tempo e demonstrou que o valor do combustível é mais baixo no período eleitoral. Neste contexto, observa-se a utilização de mecanismo que modificam situações reais, em prol do oportunismo de alguns membros.

2.3 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

A expressão gerenciamento de resultados tem sido um intenso objeto de estudo na literatura acadêmica. Eufurth e Bezerra (2013) comentam que o estudo dessa prática é de grande relevância, pois apresenta um impacto significativo às demonstrações financeiras que influenciam nas tomadas de decisão. Schipper (1989) define gerenciamento de resultados como a intervenção proposital no processo de elaboração das demonstrações contábeis, com vistas a benefícios particulares.

Healy e Whalen (1999, p. 368), sob a ótica do oportunismo, descrevem que:

O gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores utilizam julgamento sob a informação financeira e nas atividades operacionais para alterar os relatórios financeiros, com o intuito de enganar alguns usuários sobre o desempenho econômico da empresa ou para influenciar resultados contratuais que dependam dos números contábeis informados.

Man e Wong (2013) conceituam-no como uma escolha de política contábil arbitrária pelo gestor que ocasiona mudanças intencionais no lucro. Entretanto, nem todas as definições sobre gerenciamento de resultados, consideram-no como oportunista. Como a de Jiraporn et al. (2008) relatam como benéfica para a companhia, através da possibilidade de dirimir distorções produzidas em seus resultados, aplicar princípios contábeis distorcidos, assim como, maximizar o valor da firma (WATTS; ZIMMERMAN, 1990).

Neste contexto, Parfet (2000) segrega o gerenciamento de resultados em “*bad*” e “*good*”. O “*bad earnings management*” é caracterizado como impróprio, mediante a criação de lançamentos contábeis artificiais ou alterações de estimativas além da razoabilidade, como reconhecimento antecipado das receitas, de modo a gerar, na pior das hipóteses, o gerenciamento de resultados. O “*good earning management*” representa a utilização de práticas adequadas de gerenciamento de resultados, configurando uma empresa bem gerida que agrega valor aos seus acionistas, por meio do estabelecimento de metas orçamentárias, monitoramento de

resultados, incentivo aos seus funcionários e fornecimento de informação aos seus investidores (PARFET, 2000).

Hendriksen e Van Breda (2011) afirmam que nem todas as diretrizes normativas são bastante detalhadas e, as empresas sempre irão encontrar situações em que deverão julgar entre duas ou mais alternativas para as quais nenhum padrão contábil terá sido ainda promulgado. Dessa forma, criam-se lacunas para os gestores exercerem julgamento nos relatórios financeiros (HEALY, WAHLEN, 1999). Martinez (2001) esclarece que o gerenciamento de resultados não significa necessariamente uma fraude contábil, dado a ocorrência dentro dos limites das políticas contábeis.

Richardson (2000) enfatiza que os padrões contábeis permitem a discricionariedade dos gestores para aplicação de métodos contábeis. Dessa forma, tem-se necessidade de distinguir o gerenciamento de resultados da contabilidade fraudulenta (DECHOW, SKINNER, 2000). A fraude contábil é uma prática inaceitável, pelo fato de violar as normas de contabilidade, no entanto, o gerenciamento de resultados ocorre dentro da permissividade das regras contábeis (RODRIGUES, 2007).

A discricionariedade concedida ao gestor pode estar relacionada à atitude oportunista, devido aos motivos que podem induzir os gestores a gerenciarem os resultados, como bonificações, promoções, prestígio, gratificações, entre outros relacionados aos números contábeis e a satisfação pessoal (NARDI, 2008). Kamin e Ronen (1978) acrescentam que os executivos possuem incentivos que os impulsionam a decidir por ações que resultem num desempenho favorável, seja para si ou para a companhia.

DeAngelo (1988) apresenta evidências de que gestores evitam reportar perdas e, optam por escolhas contábeis que aumentem a renda, quando os executivos estão ameaçados de perder o controle da empresa. Segundo Stolowy e Breton (2004, p.6) essa prática é motivada pelas possibilidades de transferência de riqueza entre a companhia e a sociedade (custos políticos), fonte de recursos (custo de capital) ou para os próprios administradores (planos de compensação); sendo que as duas primeiras situações tentam beneficiar a empresa e seus proprietários, diferentemente do que ocorre na última situação.

2.3.1 Motivações par prática de gerenciamento de resultados em cooperativas

Uma abordagem frequentemente utilizada para verificar a existência de gerenciamento de resultados é identificar os incentivos dos gestores para sua realização (HEALY; WAHLEN, 1999). As companhias de capital aberto apresentam incentivos como aqueles relacionados ao mercado de capitais, entretanto, esses não ocorrem nas instituições analisadas, por não possuírem acesso à captação via mercado, o capital social das cooperativas é formado por quotas-partes de seus cooperados. Portanto, é necessário identificar outros aspectos motivadores a execução da prática de gerenciamento de resultados nas instituições estudadas.

O primeiro possível incentivo está relacionado ao seu desempenho econômico perante o quadro social. Ao final de cada exercício social, as cooperativas efetuam apuração de seus resultados e na eminência de resultados positivos, são distribuídas as sobras para seus cooperados, proporcionalmente as operações efetuadas (FERREIRA; GONÇALVES; BRAGA, 2007). De acordo com Ventura et al. (2009), a distribuição das sobras líquidas do exercício pelas cooperativas contribui para gerar pressões internas por eficiência e orientação pela maximização do resultado econômico, pelo fato do cooperado apropriar-se, individualmente, dos resultados positivos gerados pela cooperativa.

Os autores realizaram um levantamento dos fatores que motivam os associados em participar das Assembleias Gerais realizadas pelas cooperativas e identificaram que a comunicação do rateio das sobras, representa um dos maiores incentivadores da participação (VENTURA et al., 2009). Dessa forma, pode-se perceber que o resultado para as cooperativas é um tema sensível, capaz de resumir para o associado a eficiência dos gestores e da própria instituição (MAIA, 2012).

Esta eficiência dos gestores pode representar também continuidade nos seus cargos administrativos. Conforme relata Antonialli (2000), os gestores vivem principalmente de seus cargos na cooperativa, do que propriamente de sua produção agrária. Neste contexto, os gestores são impulsionados a continuarem em seus cargos, e como depende da votação dos cooperados, podem utilizar-se da manipulação dos resultados contábeis para demonstrarem boa gestão em períodos que circundam as eleições.

2.3.2 Modelos de detecção de gerenciamento de resultados

A literatura tem investigado amplamente a associação entre os *accruals* discricionários e o gerenciamento de resultados (WU, 2014). Dessa forma, os *accruals* discricionários são aceitos como *proxy* para o gerenciamento de resultados.

Em geral, são encontrados três procedimentos metodológicos que auxiliam na detecção de gerenciamento de resultados: i) distribuição de frequências; ii) análise das acumulações (*accruals*) específicas; e, iii) acumulações (*accruals*) agregadas (MCNICHOLS, 2000). Para Trapp (2009), as pesquisas que utilizam distribuição de frequência observam o comportamento de resultados contábeis associando-o com um ponto de referência que pode ser o resultado do ano anterior e lucro zero e, por conseguinte, verifica se as observações abaixo do ponto de referência são diferentes do número de observações acima desse mesmo ponto.

O método de acumulações específicas analisa contas específicas que podem proporcionar uma modelagem mais precisa para o problema estudado (MARTINEZ, 2001). Esse procedimento utiliza uma massa mais ampla de dados, o que permite a realização de análises multivariadas, aumentando seu poder de análise e significância (CARDOSO, 2005).

Já o método dos *accruals* agregados (totais) é a metodologia mais utilizada na investigação do gerenciamento de resultados (McNICHOLS, 2000). Os *accruals* são ajustes temporários realizados pelos gestores em contas contábeis que diferem ou antecipam o reconhecimento de fluxos de caixa (DECHOW; DICHEV, 2002).

Cabe relatar que nem todas as decisões contábeis realizadas pela administração tem como intenção a realização do gerenciamento de resultados. Assim, pesquisadores têm segregado os *accruals* totais em *accruals* discricionários e *accruals* não discricionários (TEOH; WELCH; WONG, 1998). Os *accruals* não discricionários são inerentes as atividades da empresa. Por outro lado, os *accruals* discricionários são decorrentes do julgamento dos gestores, a partir, de um conjunto de oportunidades de procedimentos contábeis geralmente aceitos, como a escolha do método de depreciação (TRAPP, 2009; HEALY, 1985).

De acordo com Healy (1985), os *accruals* modificam o *timing* da divulgação dos lucros. Man e Wong (2013) relatam que os executivos podem utilizar dos *accruals* para manipulação do resultado, visando alcançar ou superar as expectativas dos analistas financeiros ou ainda, outros incentivos.

Os *accruals* totais podem ser mensurados através das contas do Balanço Patrimonial ou da Demonstração do Resultado e do Fluxo de Caixa. Na abordagem de Fluxo de Caixa, os *accruals* totais são conceituados, como a diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional (HEALY, 1985; DeFOND; JIAMBALVO, 1994), como segue:

$$AT = L.L. - F.C.O. \quad (1)$$

Em que,

AT = *Accruals* Totais

L.L. = Lucro Líquido

F.C.O. = Fluxo de Caixa Operacional

A abordagem do balanço patrimonial pressupõe que as mudanças nas contas do capital circulante estão articuladas com os componentes dos *accruals* de receitas e despesas na Demonstração de Resultado (PAULO, 2007). Para Hribar e Collins (2002), na abordagem do balanço os *accruals* totais são calculados da seguinte forma:

$$TA_t = \frac{(\Delta AC_t - \Delta Disp_t) - (\Delta PC_t - \Delta Div_t) - \Delta Depr_t}{A_{t-1}} \quad (2)$$

Em que

TA_t (*AT*) = *accruals* agregados (totais) da empresa no período t (*Total accruals*);

ΔAC_t = variação do ativo corrente (circulante) da empresa no final do período t para o final do período t-1;

$\Delta Disp_t$ = variação das disponibilidades da empresa no final do período t para o final do período t-1;

ΔPC_t = variação do passivo corrente (circulante) da empresa no final do período t para o final do período t-1;

ΔDiv_t = variação dos financiamentos e empréstimos de curto prazo da empresa no final do período t para o final do período t-1;

$\Delta Depr_t$ = montante das despesas com depreciação e amortização da empresa durante o período t; e

A_{t-1} = ativos totais da empresa no final do período t-1.

Nesta abordagem, os *accruals* totais são calculados pela variação da diferença entre ativo circulante operacional e passivo circulante operacional, deduzidas as despesas de depreciação e amortização no período, sendo dividido pelo ativo total da empresa. Segundo McNichols (2000), tal abordagem prevalece em pesquisas, em decorrência da Demonstração dos Fluxos de Caixa não estar disponível no mercado norte-americano antes do ano de 1988. No caso brasileiro, apenas com a Lei nº 11.638/2007, que essa demonstração se tornou obrigatória para todas as companhias abertas.

Para Hibrar e Collins (2002), podem ocorrer eventos e transações não operacionais como reclassificações, aquisição e venda de negócios, mudanças de critérios contábeis que provocam modificações no Ativo e Passivo Circulante sem modificar a Demonstração do Resultado do Exercício, e assim levar o pesquisador a interpretá-lo de forma equivocada.

Healy e Wahlen (1999) observam que não tem sido simples para os pesquisadores documentarem evidências de gerenciamento de resultados. Como auxílio, a literatura empírica sobre o assunto apresenta uma variedade de modelos para estimar *accruals* discricionários, os quais muitas vezes foram formulados na tentativa de aprimorar modelos já elaborados e o apresentam como *proxy* para o gerenciamento de resultados (JONES, 1991; TEOH; WELCH; WONG, 1998; MCNICHOLS, 2000).

Para a presente pesquisa optou-se pela utilização do modelo Jones Modificado (1995), originário do modelo Jones (1991). O modelo proposto por Jones (1991) teve como objetivo estimar o componente não discricionário, por meio das variações nas receitas e do conjunto de bens da empresa representados por suas propriedades, plantas de produção e equipamentos.

McNichols (2000) argumenta que o modelo Jones (1991), introduziu uma abordagem de regressão para controle de fatores não discricionários que influenciam os *accruals*, especificando uma relação linear entre o total de acréscimos e as mudanças que ocorrem no ambiente econômico da organização. O modelo é descrito da seguinte forma:

$$NDA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 (\Delta R_{it}) + \beta_2 (PPE_{it}) \quad (3)$$

$$TA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 (\Delta R_{it}) + \beta_2 (PPE_{it}) + v_{it} \quad (4)$$

Em que,

TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período t, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

NDA_{it} = *accruals* não-discricionários da empresa i no período t;

ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período t para o período t-1, ponderada pelos ativos totais no final do período t-1;

PPE_{it} = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa i no final do período t, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

A_{t-1} = ativos totais da empresa no final do período t-1;

α , β_1 e β_2 = são os coeficientes a serem estimados.

v_{it} = erro da regressão (resíduos).

O Modelo Jones (1991) permite a segregação efetiva entre componentes discricionários e não discricionários. Cabe ressaltar que os *accruals* totais devem ser explicados pelas variáveis escolhidas, no entanto os componentes que não são explicados, ou seja, o termo de erro da regressão originam os *accruals* discricionários. Dessa forma, a *proxy* de gerenciamento de resultados é decorrente do termo de erro da regressão.

Apesar de o modelo ser considerado o primeiro a utilizar procedimentos econométricos, mais precisamente a Regressão Linear Múltipla (BARROS, 2012), existem várias críticas para sua utilização, por não considerar alguns itens que podem sofrer gerenciamento, por variáveis omitidas como as variações nas despesas e por fim, a simultaneidade das variáveis explicativas e explicadas (MARTINEZ, 2001).

A fim de melhorar a estimação do Modelo Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeney (1995), desenvolveram o Modelo Jones Modificado (1995). Dechow, Sloan e Sweeney (1995) incorporaram a variável variação de contas a receber ao modelo, por assumir que os gestores podem exercer o poder discricionário na conta de receitas de venda a prazo.

Esse novo modelo é denominado Jones Modificado (1995):

$$NAD_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 (\Delta R_{it} - \Delta CR_{it}) + \beta_2 (PPE_{it}) \quad (5)$$

Em que,

NAD_{it} = *accruals* não discricionários da empresa *i* no período *t*;

ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t* para o período *t-1*, ponderada pelos ativos totais no final do período *t-1*;

ΔCR_{it} = variação do contas a receber da empresa *i* no período *t*;

PPE_{it} = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa *i* no final do período *t*, ponderados pelos ativos totais no final do período *t-1*;

A_{t-1} = ativos totais da empresa no final do período *t-1*; e

α , β_1 e β_2 = parâmetros estimados da regressão pela Equação 7.

A ideia central do Modelo Jones Modificado (1995) continua sendo a mesma do Modelo Jones (1991), porém ocorre o acréscimo da variável variação de contas a receber. Yoon e Miller (2002) relatam que o modelo proposto por Dechow, Sloan e Sweeny (1995), tem sido amplamente utilizado por muitos pesquisadores, tais como: AERTS e ZHANG, 2014; BEUSELINCK e DELOOF, 2014; COELHO e LIMA, 2009; CHUNG, FIRTH e KIM, 2002; FORMIGONI, ANTUNES, PAULO e PEREIRA, 2012; LIU e LU, 2007; PAULO e LEME, 2009; PARK e SHIN, 2004.

2.4 COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS

A atividade cooperativista tem suas origens no ano de 1844, por iniciativa de operários da cidade de Rochdale, na Inglaterra. Os vinte e oito tecelões criaram a primeira sociedade cooperativa denominada Sociedade dos Probos Pioneiros de Rochdale Ltda. (*Rochdale Society of Equitable Pioneers*), que resumidamente, se fundamentava em quatro princípios: vendas ao preço de mercado; retorno proporcional às compras do associado; um só voto para cada associado, independente da quantidade de quotas partes e por fim, vendas a vista e não a crédito (FAIRBAIRN, 1994).

No Brasil, a cooperação é anterior ao seu descobrimento, em decorrência dos sistemas coletivos indígenas. Após a chegada dos portugueses, os padres jesuítas promoveram a “República dos Guaranis”, e com a chegada dos imigrantes europeus são introduzidas as primeiras ideias cooperativistas modernas (BIALOSKORSKI NETO, 2006). A expansão sistematizada dessas instituições ocorreu em 1932, ano que surgiu a regulamentação da organização e do funcionamento das cooperativas, como, também, as primeiras instituições oficiais de assistência e propaganda (PADILHA, 1966).

No estado do Paraná, as experiências pioneiras em torno da cooperação ocorreram no ano de 1847, com a fundação da Colônia Thereza Cristina, pelo médico francês Dr. Jean Maurice Faivre. Em 1906, um grupo de ferroviários da cidade de Ponta Grossa constitui a Associação Beneficente 26 de Outubro, no ano de 1907 surge a Cooperativa de Caixas de Curitiba e em 1909, a Cooperativa Florestal Paranaense (MENEGÁRIO, 2000).

Especificamente as cooperativas de cunho agrícola surgiram em 1907, no estado de Minas Gerais, como resultado da propaganda do estadista João Pinheiro (MENEGÁRIO, 2000). Para Bastiani (1991) os achados são do ano de 1902, com as primeiras caixas rurais tipo Raiffeisen, pelo padre Theodoro Amstadt, no estado do Rio Grande do Sul.

O desenvolvimento das cooperativas foi influenciado por fatores como condições econômicas, organizações de agricultores e política pública (ORTHMAN; KING, 2007). Em âmbito mundial, o órgão máximo do movimento cooperativista é a Aliança Cooperativa Internacional (ACI), criada em 1895, na qual estabelece os princípios fundamentais para a caracterização de uma cooperativa. No Brasil, têm-se a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) como órgão máximo de representação das cooperativas, subdividindo-se com organismos representantes em cada estado, como a Organização das Cooperativas do Estado do Paraná, localizada no estado do Paraná. Com relação aos aspectos legais, destaca-se no Brasil a lei 5.764/1971 que define a política nacional, institui o regime jurídico, concepção ideológica e doutrinária do empreendimento cooperativo.

Os princípios e valores elencados pela Aliança Cooperativa Internacional, em geral, apresenta-se como base a ser seguida para organizações cooperativas. Esses princípios são descritos como: adesão livre e voluntária; controle democrático pelos membros, participação econômica dos membros; autonomia e independência;

educação; formação e informação; cooperação entre cooperativas; e interesse pela comunidade (VIARDOT, 2013).

De acordo com Antonialli (2000), se faz necessário a revisão desses princípios e doutrinas em cooperativas, devido a globalização da economia, as transformações no cenário econômico nacional e o aumento da competitividade global. Oczkowski, Krivokapic-Skoko e Plummer (2013) pesquisaram cooperativas australianas e detectaram que em geral, os princípios tendem a ser mais importantes e frequentemente praticados em cooperativas menores.

Para atenderem às condições do mercado, essas organizações adjudicam a seus associados, condições de produção que se distanciam cada vez mais aos seus princípios iniciais (ROCHA, 1999), adotando princípios capitalistas em detrimento de seus princípios originários (PUUSA; MONKKONEN; VARIS, 2013). Apesar desse pensamento, Pinho (1966) já pontuava a existência de cooperativas que se desviaram da finalidade social, de tal forma, que se confundiram com empresas que visam lucro.

Anderson e Henehan (2005) advogam que o mesmo êxito logrado por outras organizações pode ser conquistado por entidades cooperativas. Tais organizações devem apresentar um modelo viável de negócio, caso contrário não tem como sobreviver (OORSCHOT et al., 2013), para tanto necessitam encontrar equilíbrio entre os pilares econômico, social e político dos seus associados (ANTONIALLI, 2000).

O interesse econômico consiste no crescimento mútuo do Patrimônio Líquido do associado e da cooperativa; o social é inerente aos serviços prestados aos cooperados e suas respectivas famílias, e o político incorrem em conflitos internos, a fim de conquistarem o poder, a representatividade da cooperativa e de seus associados perante a sociedade (ANTONIALLI, 2000).

Brito et al. (2008) estudaram as relações de interesse de poder articuladas entre os grupos de interesse de uma organização cooperativa e identificaram a existência de relações de poder socialmente articuladas, pelos gestores e lideranças de cooperados, que inúmeras vezes, ultrapassam os limites da democracia representativa. Assim, esse modo de governança, em que os eleitos tomam decisões e gerenciam em nome daqueles a quem representam, é também composto por divergências de interesses, conflitos e por relações de poder. Essa

particularidade política provoca a negociação e a competição, em diferentes grupos, para influenciarem decisivamente as demais partes e atenderem seus interesses.

Como tentativa de disciplinar conflitos ocorridos em cooperativas brasileiras, o Governo Federal formulou uma legislação específica para regulamentar o modelo de gestão dessas instituições, que prevê eleições cíclicas e que o mandato dos dirigentes não deve exceder quatro anos (ANTONIALLI; FISCHMANN; SOUKI, 2010).

A Lei 5.764 de 1971 estabelece a subdivisão da estrutura organizacional das cooperativas entre “Os Órgãos Sociais”, sendo eles: a Assembleia Geral, de caráter ordinário e extraordinário, os Órgãos de Administração e o Conselho Fiscal. A Assembleia Geral, de acordo com o art. 38 da referida lei, é definida como:

órgão supremo da sociedade, dentro dos limites legais e estatutários, tendo poderes para decidir os negócios relativos ao objeto da sociedade e tomar resoluções convenientes ao desenvolvimento e defesa desta, e suas deliberações se vinculam a todos, ainda que ausentes e discordantes.

A Assembleia Geral Ordinária é realizada anualmente, nos três primeiros meses após o término do exercício social. É de sua competência a deliberação de assuntos, como: a prestação de contas dos órgãos da administração acompanhada do Conselho Fiscal, a eleição dos componentes do Conselho Fiscal e dos órgãos da administração e quando previsto, a fixação de honorários, gratificações e cédula de presença de membros do Conselho da Administração ou da Diretoria e do Conselho Fiscal.

Com relação às eleições ocorridas, Fontes Filho, Marucci e Oliveira (2008, p. 120), conceituam-na como sendo o “instituto essencial de exercício da participação e uma oportunidade para a efetiva representatividade dos grupos de interesses da cooperativa”.

A Assembleia Geral Extraordinária será realizada de acordo com a necessidade da cooperativa e poderá deliberar sobre quaisquer assuntos de interesse da sociedade, tais como: reforma do estatuto; fusão; incorporação ou desmembramento; mudança do objeto da sociedade; dissolução voluntária da sociedade; dissolução voluntária da sociedade e nomeação de liquidantes; contas de liquidante.

Com relação aos Órgãos de administração, a lei estabelece que a sociedade cooperativa poderá ser administrada por uma Diretoria ou Conselho de Administração, composto por associados eleitos em Assembleia Geral, com

mandato nunca superior a 4 anos, sendo obrigatório a renovação de 1/3 do Conselho de Administração. Para a fiscalização do Conselho de Administração ou da Diretoria, a lei determina a criação de um Conselho Fiscal, encarregado de fiscalizar assídua e minuciosamente a sociedade, sendo constituído de três membros efetivos e três de suplentes, todos associados e eleitos anualmente pela Assembleia Geral, sendo permitida a reeleição de 1/3 (um terço) dos elementos.

Antoniali (2000) sintetiza a estrutura organizacional, relatando que ao Conselho de Administração cabe a direção, administração da cooperativa, e supervisão da gerência e ao Conselho Fiscal compete a fiscalização do cumprimento de todas as normas e verificação do bom manejo econômico-financeiro da cooperativa.

Conforme Bialoskorski Neto, Barroso e Rezende (2012), os cooperados delegam, através de eleição ocorrida em Assembleia Geral Ordinária, o poder para a tomada de decisões estratégicas para um conselho administrativo. Este órgão social torna-se responsável também pela gestão executiva da cooperativa, já outros executivos, os profissionais contratados, possuem pouco autonomia de decisão e são subordinados a ele. O presidente do conselho administrativo é o CEO da organização; denominado de presidente da cooperativa.

Lauschner e Schweinberger (1989) elencam alguns aspectos negativos relacionados ao modelo de gestão das cooperativas: a) o presidente passa a viver principalmente de seu cargo na cooperativa; b) o presidente, inúmeras vezes, contrata dirigentes com pouca capacidade técnica, para interferir nas decisões de seus subordinados. Antoniali (2000) acrescenta as críticas ao modelo de gestão, a centralização e o rodízio do poder entre um grupo de associados; a remuneração elevada dos executivos motivando-os a serem assalariados ao invés de produtores; a baixa participação dos associados nas assembleias.

Gimines et al. (2006) atribui a baixa participação dos associados nas assembleias gerais, a falta de informação repassada para os cooperados. Nesse contexto, Bertolin et al. (2008) investigaram uma cooperativa de cafeicultores localizada no sul de Minas Gerais, encontraram evidências de baixos índices de informação repassadas aos associados e conseqüentemente insatisfação por parte deste quanto às informações prestadas, desconfiança nas ações realizadas pelos dirigentes, como também evidências da existência de assimetria de informação presente nas relações entre agente e principal.

A ocorrência de assimetria de informação é um pressuposto dado como verdadeiro nas cooperativas. Em decorrência, dos dirigentes, denominados agentes, possuir o controle do tipo e da profundidade da informação fornecida para o principal (BERTOLIN et al., 2008). Orthman e King (2007) argumentam que nas cooperativas, os gerentes, denominados de agentes, podem não agir, a fim de atender os interesses dos membros-proprietários, denominados principal. Tais instituições apresentam maiores dificuldades em planejar incentivos que impulsionem os gestores a alinharem seus objetivos pessoais com os da cooperativa,

Zylbersztajn (1995) explica que a suposição da não existência de uma ação oportunista pelo fato de ser uma cooperativa, é um erro. O cooperado também é um cliente da cooperativa, com isso pode-se afirmar que existe certa tendência de definição de posições de negócios que o beneficiem, em detrimento da corporação.

Fulton (1995) acredita que para a organização cooperativa se afirmar no futuro, necessita de uma reorganização, estabelecendo a diferenciação entre propriedade e controle; estabelecer incentivos para o monitoramento das ações dos agentes pelos principais; apresentar relações contratuais com maior estabilidade; e diminuir os custos de coordenação, transação e governança corporativa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo tem como objetivo demonstrar o percurso metodológico utilizado para realização do presente estudo, a fim de alcançar os objetivos propostos. Para tanto, serão detalhados os seguintes itens: i) categorização da pesquisa quanto às estratégias; ii) amostra e coleta de dados; iii) variáveis operacionais e modelo regressivo; iv) hipótese da pesquisa; v) técnica de análise dos dados.

3.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA QUANTO ÀS ESTRATÉGIAS

No âmbito metodológico da pesquisa científica, existem diversas classificações a serem adotadas pelo pesquisador, na qual fundamentam tal estudo. Para uma melhor visualização das estratégias de pesquisa, apresenta-se o quadro 1, demonstrando as categorias levantadas, as estratégias utilizadas e o autor utilizado para fazer tal categorização.

Quadro 1: Estratégia da pesquisa

| Categoria | Estratégia | Autor |
|---|----------------------------|----------------------------|
| Quanto à abordagem metodológica | Positivista | Martins e Theóphilo (2007) |
| Quanto aos objetivos | Exploratória | Gil (2002) |
| Quanto aos procedimentos | Bibliográfica e documental | Martins e Theóphilo (2007) |
| Quanto à abordagem do problema | Quantitativa | Raupp e Beuren (2006) |
| Quanto à técnica de coleta de dados | Dados secundários | Martins e Theóphilo (2007) |
| Quanto ao efeito do pesquisador nas variáveis | <i>Ex post facto</i> | Cooper e Schindler (2003) |
| Quanto à dimensão do tempo | Longitudinal | Cooper e Schindler (2003) |
| Quanto ao escopo de estudo | Estudo estatístico | Cooper e Schindler (2003) |

Fonte: elaborado pela autora

Após a apresentação resumida das estratégias de pesquisa utilizada na pesquisa, segue a descrição da amostra e a coleta de dados, assim como as variáveis utilizadas, a hipótese de pesquisa, a técnica de análise de dados e as limitações encontradas na pesquisa.

3.2 AMOSTRA E COLETA DE DADOS

A população da pesquisa, escolhida por conveniência, engloba cooperativas do ramo agropecuário localizadas no estado do Paraná. A amostra compreende as entidades que disponibilizaram suas demonstrações financeiras, no período de 2010 a 2013, perfazendo um total de 70 cooperativas agropecuárias. Após identificar as cooperativas que possuíam suas demonstrações financeiras, foram retiradas da amostra 30 cooperativas agropecuárias que não possuíam valores para as variáveis da pesquisa; assim, 40 cooperativas agropecuárias fazem parte da amostra final do estudo.

Quadro 2: Descrição da formação da amostra final

| | Quantidade de cooperativas | % |
|---|-----------------------------------|--------------|
| Número de cooperativas totais | 70 | 100 |
| Número de empresas excluídas por falta de informações para as variáveis | (30) | 42,86 |
| Amostra Final | 40 | 57,14 |

Fonte: Dados da pesquisa

Os dados foram coletados junto à Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (OCEPAR), por meio de um ofício, solicitando informações acerca das demonstrações financeiras que continham os dados necessários para a aplicação do modelo Jones Modificado (1995), bem como para obtenção das variáveis necessárias.

Cabe ressaltar que os dados foram disponibilizados sem a identificação da cooperativa; dessa forma, foram analisados sem que o pesquisador soubesse de qual cooperativa se tratavam aquelas informações, uma vez que esse órgão tem um sério compromisso de sigilo com essas instituições.

3.3 VÁRIAVEIS OPERACIONAIS E MODELO REGRESSIVO

Fachin (2001) define variável dependente como a que terá seus valores descobertos ou explicados, por relacionar-se com as mudanças ocorridas na variável independente. Já a variável de controle, segundo Marconi e Lakatos (1991, p. 147) representa “[...] aquele fator, fenômeno ou propriedade que o investigador neutraliza ou anula propositadamente em uma pesquisa, com a finalidade de impedir que interfira na análise da relação entre as variáveis independente e dependente.”

Dessa forma, apresentam-se os *accruals* discricionários como variável dependente, eleição como variável independente e alavancagem, tamanho da cooperativa, desempenho e tangibilidade como variáveis independentes de controle.

3.3.1 *Accruals* discricionários

Como variável dependente utiliza os *Accruals* Discricionários (DA), utilizada como *proxy* para o gerenciamento de resultados. A estimação dos DA é realizada por meio da diferença entre *Accruals* Totais (TA) e *Accruals* Não Discricionários (NDA). Os *Accruals* Totais serão obtidos por meio do enfoque de Balanço Patrimonial e os *Accruals* não discricionários mensurados pelo modelo elaborado por Dechow, Sloan e Sweeny (1995), denominado Jones Modificado (1995). Originário do modelo Jones (1991), parte do pressuposto que as receitas podem ser gerenciadas, e assim propõem a incorporação da variável “contas a receber”. Com isso, têm-se as seguintes equações a serem utilizadas no estudo:

$$TA_t = \frac{(\Delta AC_t - \Delta Disp_t) - (\Delta PC_t - \Delta Div_t) - Depr_t}{A_{it-1}} \quad (10)$$

$$TA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1(\Delta R_{it}) + \beta_2(PPE_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (11)$$

$$NDA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1(\Delta R_{it} - \Delta CR_{it}) + \beta_2(PPE_{it}) \quad (12)$$

$$DA_{it} = TA_{it} - NDA_{it} \quad (13)$$

Em que,

TA_t = *accruals* totais da empresa no período t;

NDA_{it} = *accruals* não-discricionários da empresa i no período t;

DA_{it} = *accruals* discricionários da empresa i no período t;

ΔAC_t = variação do ativo corrente (circulante) da empresa no final do período t para o final do período t-1;

$\Delta Disp_t$ = variação das disponibilidades da empresa no final do período t para o final do período t-1;

ΔPC_t = variação do passivo corrente (circulante) da empresa no final do período t para o final do período t-1;

ΔDiv_t = variação dos financiamentos e empréstimos de curto prazo da empresa no final do período t para o final do período t-1;

$Depr_t$ = montante das despesas com depreciação e amortização da empresa durante o período t;

A_{it-1} = ativos totais da empresa no final do período t-1.

ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período t para o período t-1, ponderada pelos ativos totais no final do período t-1;

ΔCR_{it} = variação das contas a receber líquidas da empresa i do período t para o período t-1, ponderada pelos ativos totais no final do período t-1;

PPE_{it} = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa i no final do período t, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

α , β_1 e β_2 = são os coeficientes a serem estimados.

ε_{it} = erro da regressão (resíduos).

De acordo com Yoon e Miller (2002) e Wu (2014), tal modelo é comumente explorado pelos pesquisadores para estimação do componente discricionário dos acréscimos, sendo o mais utilizado nas pesquisas internacionais (PAULO, 2007). Para Guay, Kothari e Watts (1996), o modelo Jones Modificado gera *accruals* consistentes com a concepção de oportunismo e desempenho, tornando-se evidente que este identifica os *accruals* discricionários.

3.3.2 Eleição

Wilson e Wang (2010) observam que após a eleição e entrada dos CEOs, eles enfrentam incentivos para gerenciarem os lucros, colocando-o em baixos patamares no primeiro ano de seu mandato. Os incentivos dos novos CEOs estão relacionados com o aumento de sua remuneração, utilizando-se de gerenciamento

de resultados para reduzir o lucro corrente, no ano da mudança do CEO, e aumento do lucro futuro, em anos posteriores (POURCIAU, 1993).

A manipulação dos resultados pelo eleito é facilitada pela existência de assimetria de informação entre os eleitores, denominados principais e os eleitos, denominados agentes (GUILLAMÓN; BASTIDA; BENITO, 2013). Conforme a teoria dos ciclos políticos, os agentes utilizam da política econômica expansionista antes das eleições para maximizar suas chances de reeleição (BRENDER; DRAZEN, 2005).

Dessa forma, supõe-se que os candidatos para assumir cargos administrativos nas cooperativas, utilizam de técnicas de gerenciamento de resultados nos anos anteriores e posteriores aos das eleições, por serem incentivados a permanecer nos seus cargos. Dessa forma, têm-se variável *dummy* para representar as eleições. Espera-se obter sinal positivo para essa variável.

3.3.3 Alavancagem

Martinez (2001) argumenta que quanto maior o nível de endividamento da companhia, maior será a inclinação para a prática do gerenciamento, objetivando assegurar resultados positivos. Watts e Zimmerman (1990) descrevem que gestores de empresas endividadas, são mais propensos a optarem por procedimentos que visem aumentar o lucro. Nesse contexto, a relação esperada entre alavancagem e gerenciamento é positiva e será obtida, neste estudo, pela divisão entre Passivo Oneroso e Ativo Total.

$$ALAV = \frac{P.O.}{A.T.} \quad (14)$$

Em que,

ALAV = Alavancagem;

P.O. = Passivo Oneroso; e

A.T. = Ativo Total.

3.3.4 Tamanho da Empresa

Cormier, Houle e Ledoux (2013), definem que empresas maiores tendem a gerenciar menos seus resultados contábeis. Segundo, Gu, Lee e Rosett (2005), as entidades maiores tendem a ser mais diversificadas, terem benefícios de escala e economia de escopo em comparação com empresas menores. Kim, Chung e Firth (2003) expõem que organizações menores tem maior propensão ao gerenciamento de resultados, por objetivarem relatar resultados positivos. Diante disso, espera-se relação negativa, entre a característica tamanho da empresa e gerenciamento de resultados e será considerado logaritmo do ativo no final de cada ano como *proxy* para tamanho da empresa.

$$TAM = \text{Log}ATIVO \quad (15)$$

Em que,

TAM = Logaritmo do Valor Total do Ativo no ano t.

3.3.5 Desempenho

De acordo com Hirshleifer (1993, p. 154) “a reputação do gestor é vinculado ao desempenho de sua empresa”. Dessa forma, são impulsionados a gerenciarem os resultados a fim de alterar o desempenho da empresa (GOULART, 2007). Charffedine, Riahi e Omri (2013) relatam que a necessidade de manutenção de crescimento constante e a apresentação de baixo desempenho, acrescenta a motivação ao gerenciamento. Portanto, em busca de um desempenho favorável, seja para sua reputação ou da empresa, os gestores tem incentivos para a realização do gerenciamento de resultados. Nesse contexto, a relação esperada entre a variável de controle desempenho e o gerenciamento de resultados é positiva, sendo obtida da seguinte forma:

$$ROE = \frac{L.L.}{P.L.} \quad (16)$$

Em que,

ROE = Retorno sobre o Patrimônio Líquido;

L.L. = Lucro Líquido; e

P.L. = Patrimônio Líquido.

3.3.6 Tangibilidade

A tangibilidade é a relação de ativos que podem ser levantados como garantia nos contratos da dívida (VALLE, 2007). Smith e Warner (1979) relatam que a dívida feita com ativos dados em garantia é uma forma de minimizar a flexibilidade que o tomador de empréstimo detêm de substituir projetos e emitir dívidas adicionais sobre esses ativos. Nardi (2008) encontrou evidências que empresas com maior a tangibilidade apresentavam índices menores de gerenciamento de resultados. Dessa forma, espera-se uma relação negativa entre a variável de controle tangibilidade e gerenciamento de resultados. Sendo mensurada com a fórmula a seguir:

$$TANG_{it-1} = \frac{Imob. Líq_{it-1}}{A.T_{it-1}} \quad (17)$$

Em que

TANG_{it-1} = Tangibilidade;

Imob. Líq_{it-1} = Ativo Imobilizado Líquido; e

A.T_{it-1} = Ativo Total.

No quadro 3 apresenta-se o resumo das variáveis utilizadas na pesquisas, bem como as relações esperadas.

Quadro 3: Resumo das variáveis da pesquisa

| Variáveis | Siglas | Classificações | Definições Operacional | Formas de mensuração | Relações esperadas |
|---------------------------------|--------|----------------|--|---|--------------------|
| <i>Accruals</i> discricionários | A.D. | Dependente | Representam uma <i>proxy</i> de gerenciamento de resultados. | Modelo Jones Modificado. | |
| Eleição | EL | Independente | Verificar se as eleições interferem na prática do gerenciamento de resultados. | 0: para o ano sem eleição; 1: para o ano com eleição | + |
| Alavancagem | ALAV | Controle | Verificar o nível de endividamento das cooperativas. | $ALAV = \frac{P.O.}{A.T.}$ | + |
| Tamanho da empresa | TAM | Controle | Verificar o tamanho das cooperativas | <i>Logaritmo</i> do valor total do ativo no período t | - |
| Desempenho | ROE | Controle | Verificar o retorno sobre o patrimônio líquido. | $ROE = \frac{L.L.}{P.L.}$ | + |
| Tangibilidade | TANG | Controle | Verificar a tangibilidade dos ativos. | $Tang = \frac{Imob. L\acute{i}q_{it-1}}{A.T_{it-1}}$ | - |

Fonte: elaborado pela autora

Tendo em vista as variáveis supramencionadas, formulou-se o seguinte modelo regressivo para o estudo:

$$A.D.it = \beta_0 + \beta_1 ELit + \beta_2 ALAVit - \beta_3 TAMit + \beta_4 ROEit - \beta_5 TANGit - 1 + \varepsilon \quad (18)$$

Em que,

A.D.it = *Accruals* Discricionários;

ELit = Eleição;

ALAVit = Alavancagem;

TAMit = Tamanho da empresa;

ROEit = Retorno sobre o patrimônio líquido;

TANGit = Tangibilidade; e

ε = Termo de erro.

3.4 HIPÓTESE DA PESQUISA

As hipóteses podem ser definidas, de acordo com Fachin (2001, p. 61) como “[...] supostas respostas para o problema em questão”. Após formulada e uma vez aceita, a hipótese provavelmente se transformará em teoria. Diante da descrição e classificação das variáveis utilizadas nesse estudo, pretende-se responder ao problema formulado tendo como hipótese de pesquisa a ser verificada:

H₁: As cooperativas agropecuárias apresentam maiores níveis de gerenciamento de resultados contábeis no ano de eleição do Conselho de Administração.

A hipótese pode ser determinada como possível solução da questão de pesquisa. Dessa forma, caso a H₁ não seja rejeita, entender-se-á que as cooperativas agropecuárias utilizadas na amostra apresentam maiores níveis de práticas de gerenciamento de resultados em períodos eleitorais.

3.5 TÉCNICA DE ANÁLISE DOS DADOS

A técnica estatística empregada para análise de dados do estudo será dados em painel. Tal técnica consiste em acompanhar um mesmo grupo ao longo de um determinado período, unindo assim uma série temporal para cada registro do corte transversal (GUJARATI, 2006; WOOLDRIDGE, 2013). Nesta pesquisa o grupo será as cooperativas do ramo agropecuário e o período compreende 4 anos, do ano de 2010 a 2013.

De acordo com Gujarati (2006, p. 513), os dados em painel possuem “uma dimensão espacial e outra temporal”. O fato de trabalhar tanto com a técnica corte transversal como série temporal, possibilita o enriquecimento da análise empírica da pesquisa, uma vez que a utilização de uma dessas técnicas individualmente não traria tal robustez.

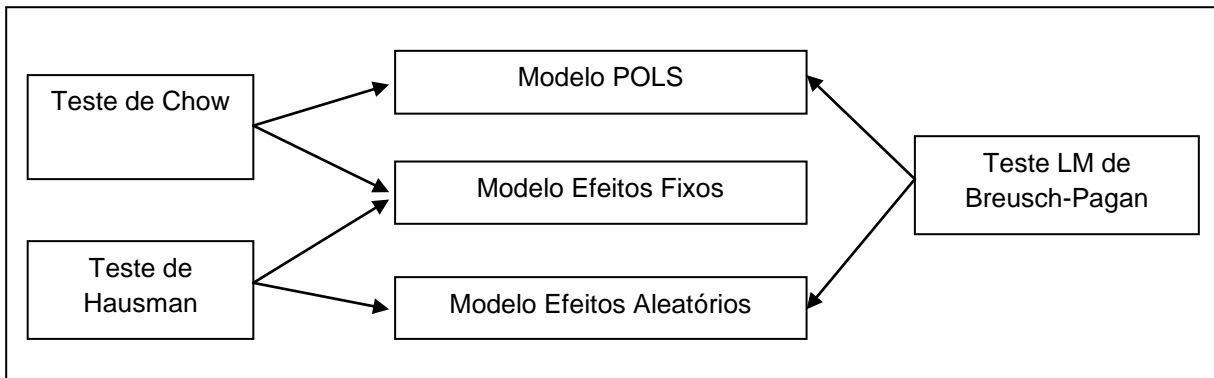
Fávero et al. (2009) descrevem três modelos que são mais comuns na análise de dados em painel, i) *pooled independent* (POLS); ii) efeitos fixos; e iii) efeitos aleatórios. A abordagem POLS é caracterizada como uma regressão de forma mais convencional, seu coeficiente angular da variável explicativa é análogo ao longo do tempo para todos os indivíduos. Já no modelo de efeitos fixos, ocorre a variação do

intercepto entre as observações, porém individualmente cada intercepto não se modifica ao longo do tempo (GUJARATI, 2006).

Conforme Fávero et al. (2009), com o modelo de efeitos aleatórios é possível identificar se o termo de erro está correlacionado ao longo do tempo e das observações. Diante disso, deve-se verificar qual modelo é o mais adequado, e para tanto tem-se os seguintes testes, elencados por Fávero et al. (2009, p. 383):

- a) **Teste de Chow:** utilizado para a escolha entre os modelos de POLS e Efeitos Fixos, testa-se as seguintes hipóteses:
 - H_0 : os interceptos são iguais para todas as *cross-sections* (POLS).
 - H_1 : os interceptos são diferentes para todas as *cross-sections* (efeitos fixos).
- b) **Teste LM (*Lagrange multiplier*) de Breusch-Pagan:** avalia a adequação do modelo de Efeitos Aleatórios com base na análise dos resíduos do modelo estimado por mínimos quadrados ordinários (POLS). Com isso, têm-se as seguintes hipóteses para serem testadas:
 - H_0 : a variância dos resíduos que refletem diferenças individuais é zero (POLS).
 - H_1 : a variância dos resíduos que refletem diferenças individuais é diferente de zero (efeitos aleatórios).
- c) **Teste de Hausman:** oferece ao pesquisador a possibilidade de escolher entre Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios.
 - H_0 : modelo de correção dos erros é adequado (efeitos aleatórios).
 - H_1 : modelo de correção dos erros não é adequado (efeitos fixos).

Na Figura 1 demonstra-se resumidamente os testes adequados para a definição do melhor modelo.

Figura 1: Modelo e teste para Dados em Paineis

Fonte: elaborado pela autora

Após a realização dos testes descritos, o estudo fará uso do modelo Jones Modificado (1995). Destaca-se a utilização do painel balanceado, no qual todos os indivíduos da amostra apresentam dados em todos os anos pesquisados, ou seja, as cooperativas agropecuárias que compõem a amostra da presente pesquisa possuem dados de todas as variáveis no período de 2010 à 2013.

Os testes estatísticos e a análise da regressão com dados em painel foram realizados com auxílio do software Gretl 1.9.92 e *Stata 11.0*®.

3.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

O presente estudo apresenta como uma de suas limitações o modelo escolhido para a estimação dos *accruals* discricionários. Apesar de esse modelo ser o mais utilizado internacionalmente, existem questionamentos sobre exatidão em separar o componente discricionário do não discricionário. No entanto, essa é uma dúvida que permeia por todos os modelos utilizados como *proxy* capazes de estimar o gerenciamento de resultados. Ademais, os dados para a elaboração e interpretação das variáveis se limitam aos disponibilizados pela OCEPAR.

4 RESULTADOS DO ESTUDOS

Este capítulo destina-se a apresentação, interpretação e discussão dos resultados da pesquisa. Inicialmente, são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis para o cálculo do modelo Jones e Jones Modificado e a sequência de cálculos para encontrar o valor dos *accruals* discricionários. Posteriormente, são realizadas as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas na segunda regressão, a matriz de correlação e por fim, análise dos resultados das estatísticas dos dados em painel para verificar a relação entre gerenciamento de resultados e as eleições.

4.1 ACCRUALS DISCRICIONÁRIOS

4.1.1 Estatística descritiva

A tabela 1 apresenta a estatística descritiva das variáveis utilizadas para encontrar os *accruals* discricionários.

Tabela 1: Estatística descritiva das variáveis utilizadas para o cálculo dos *accruals* discricionários

| Medidas estatísticas | TA_t | NDA_{it} | $\frac{1}{A_{t-1}}$ | ΔR_{it} | ΔCR_{it} | $\Delta R_{it} - \Delta CR_{it}$ | PPE_{it} |
|----------------------|---------|------------|---------------------|-----------------|------------------|----------------------------------|------------|
| Média | 0,0273 | 0,0156 | 0,0000007 | 0,3909 | 0,0745 | 0,3165 | 0,4490 |
| Mediana | 0,0255 | 0,0178 | 0,0000000 | 0,2493 | 0,0436 | 0,2129 | 0,4482 |
| Desvio-padrão | 0,1531 | 0,0569 | 0,0000023 | 0,8243 | 0,1812 | 0,7548 | 0,2312 |
| Mínimo | -0,4500 | -0,2651 | 0,0000000 | -2,5681 | -0,3936 | -2,5681 | 0,0062 |
| Máximo | 0,6327 | 0,3080 | 0,0000155 | 4,9536 | 1,0562 | 4,8686 | 1,0700 |

Fonte: dados da pesquisa

Em média os *accruals* totais e os *accruals* não-discricionários, possuem sinais positivos. A variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t* para o período *t-1* representa, em média, 39% dos ativos totais do ano *t-1*, enquanto que a variação de contas a receber representa 7%.

O imobilizado e o diferido do período t representam, em média, 44% do ativo total do período $t-1$. Com relação aos valores máximos e mínimos, observa-se que algumas cooperativas realizaram poucos investimentos em imobilizado e diferido, entretanto, outras elevaram seus valores em patamares superiores ao ativo total do período anterior.

4.1.2 Estimação dos *accruals* discricionários

Os *accruals* totais são segregados em *accruals* não-discricionários e *accruals* discricionários. As acumulações discricionárias são as escolhas contábeis subjetivas realizadas pelos gestores (CHUNG; FIRTH; KIM, 2002), e representam a *proxy* para gerenciamento de resultados. A *proxy* foi obtida por meio da realização de 4 (quatro) etapas, descritas no Quadro 4, conforme o modelo Jones Modificado de Dechow, Sloan e Sweeney (1995). Todas as variáveis do modelo Jones (1991) e Jones Modificado (1995) foram ponderadas pelo ativo total do período anterior para controlar o tamanho da empresa.

Quadro 4: Etapas para estimação dos *accruals* discricionários

| Etapas | Descrições | Equações |
|--------|---|---|
| 1 | Encontrar os valores dos <i>accruals</i> totais por meio da abordagem de Balanço Patrimonial. Os <i>accruals</i> totais serão utilizados como variável dependente para a Etapa 2. | $TA_t = \frac{(\Delta AC_t - \Delta Disp_t) - (\Delta PC_t - \Delta Div_t) -}{A_{it-1}}$ |
| 2 | Encontrar as estimativas dos coeficientes α , β_1 e β_2 , obtidas por meio do modelo original de Jones (1991). | $TA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 (\Delta R_{it}) + \beta_2 (PPE_{it}) + \varepsilon_{it}$ |
| 3 | Combinar os coeficientes estimados na etapa 2 com os parâmetros do modelo Jones Modificado (1995) para a estimar os <i>accruals</i> não-discricionários. | $NAD_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 (\Delta R_{it} - \Delta CR_{it}) + \beta_2 (PPE_{it})$ |

| | | |
|--|--|-----------------------------------|
| 4 | Deduzir os <i>accruals</i> totais encontrados na etapa 1, pelos <i>accruals</i> não-discricionários auferidos na etapa 3, e a diferença são os <i>accruals</i> discricionários pelo modelo Jones Modificado. | $DA_{i,t} = TA_{i,t} - NAD_{i,t}$ |
| <p>Em que</p> <p>TA_t = <i>accruals</i> totais da empresa no período t;</p> <p>$NDA_{i,t}$ = <i>accruals</i> não-discricionários da empresa i no período t;</p> <p>$DA_{i,t}$ = <i>accruals</i> discricionários da empresa i no período t;</p> <p>ΔAC_t = variação do ativo corrente (circulante) da empresa no final do período t para o final do período t-1;</p> <p>$\Delta Disp_t$ = variação das disponibilidades da empresa no final do período t para o final do período t-1;</p> <p>ΔPC_t = variação do passivo corrente (circulante) da empresa no final do período t para o final do período t-1;</p> <p>ΔDiv_t = variação dos financiamentos e empréstimos de curto prazo da empresa no final do período t para o final do período t-1;</p> <p>$Depr_t$ = montante das despesas com depreciação e amortização da empresa durante o período t;</p> <p>$A_{i,t-1}$ = ativos totais da empresa no final do período t-1.</p> <p>$\Delta R_{i,t}$ = variação das receitas líquidas da empresa i do período t para o período t-1, ponderada pelos ativos totais no final do período t-1;</p> <p>$\Delta CR_{i,t}$ = variação das contas a receber líquidas da empresa i do período t para o período t-1, ponderada pelos ativos totais no final do período t-1;</p> <p>$PPE_{i,t}$ = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa i no final do período t, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;</p> <p>α, β_1 e β_2 = são os coeficientes a serem estimados.</p> <p>ε_{it} = erro da regressão (resíduos).</p> | | |

Fonte: elaborado pela autora

As etapas 1, 3 e 4 descritas no Quadro 4 foram realizadas por meio da substituição de valores nas próprias equações. Para encontrar as estimativas dos coeficientes α , β_1 e β_2 da etapa 2, foi necessário a aplicação de técnica estatística. A mesma foi realizada retirando a constante, conforme os passos do modelo original.

Na tabela 2, são apresentadas as estimativas dos parâmetros e os testes estatísticos: normalidade dos resíduos, homocedasticidade dos resíduos, ausência de autocorrelação serial dos resíduos e multicolinearidade.

Tabela 2: Coeficientes estimados pelo modelo Jones

| | Sinal esperado | Coeficiente | Erro padrão | T | p-valor | VIF |
|-------------------------|----------------|-------------|-------------|-------|---------|-------|
| $\frac{1}{A_{t-1}}$ | | -13093,44 | 6087,883 | -2,15 | 0,034** | 1,030 |
| ΔR_{it} | +/- | 0,0633954 | 0,0272409 | 2,33 | 0,022** | 1,027 |
| PPE_{it} | - | 0,0107482 | 0,0283636 | 0,38 | 0,705 | 1,004 |
| R ² ajustado | 0,155 | | | | | |
| F (3, 117) | 3,73 | | | | | |
| Prob > F | 0,013** | | | | | |
| Normalidade | 0,001*** | | | | | |
| Homocedasticidade | 0,003*** | | | | | |
| Durbin-Watson | 1,263 | | | | | |
| Observações | 120 | | | | | |

***Significativo a 1%. **Significativo a 5%. *Significativo a 10%.

Fonte: dados da pesquisa

Conforme a Tabela 2, observa-se que a pesquisa compreendeu 120 observações analisadas nos períodos de 2010 a 2013. Em virtude de ser significativa ao nível de 5%, verifica-se que o modelo proposto está coerente e pode ser utilizado. O FIV (Fator de Inflação de Variância) apresentou valores próximos a 1, demonstrando que o modelo não possui problemas de multicolinearidade.

O teste de normalidade detectou que os resíduos não seguem uma distribuição normal. Como correção desse pressuposto, Wooldridge (2013, p. 164), traz o Teorema do Limite Central, onde “os estimadores de MQO satisfazem a normalidade assintótica, o que significa que eles são, de maneira aproximada, normalmente distribuídos em amostras de tamanhos suficientemente grandes”.

A estatística do teste de homocedasticidade dos resíduos rejeitou hipótese nula, apresentando resíduos heterocedásticos, para sua correção foi utilizado os erros padrão robustos. De acordo com o teste Durbin-Watson o modelo apresentou problemas de autocorrelação serial dos resíduos, e a correção utilizada foi o procedimento de Prais-Winsten (1954).

As variáveis $1/A_{t-1}$ e ΔR_{it} , apresentaram-se estatisticamente significantes ao nível de 5% para explicar o comportamento dos *accruals*, no entanto a variável PPE_{it} não demonstrou significância estatística. O sinal esperado do coeficiente da variável ΔR_{it} pode ser tanto negativo como positivo, pois uma variação das receitas pode causar aumentos em algumas contas do capital circulante e decréscimos em outras contas (PAULO, 2007), no modelo o sinal do coeficiente apresenta-se positivo.

Os sinais dos *accruals* discricionários podem identificar diferentes intenções do gestor na prática do gerenciamento de resultados. No caso de sinal positivo, infere-se que o gerenciamento tem como propósito aumentar o resultado da empresa e quando negativo, conclui-se que o gerenciamento tem por objetivo minimizar o resultado da empresa.

Na Tabela 3 apresenta-se a estatística descritiva dos *accruals* discricionários do período de 2010 a 2013. Com total de 120 observações, 63 possuem *accruals* discricionários com sinal positivo enquanto 57 possuem sinal negativo.

Tabela 3: Estatística descritiva dos *accruals* discricionários (DA)

| Variáveis | Observações | Média | Mediana | Desvio-padrão | Mínimo | Máximo |
|---------------------|-------------|--------|---------|---------------|--------|--------|
| DA | 120 | 0,012 | 0,004 | 0,147 | -0,485 | 0,448 |
| DA (sinal positivo) | 63 | 0,110 | 0,071 | 0,110 | 0,001 | 0,448 |
| DA (sinal negativo) | 57 | -0,097 | -0,064 | 0,100 | -0,485 | -0,002 |

Fonte: dados da pesquisa

A média dos *accruals* discricionários é positiva, o que permite inferir que as cooperativas, em geral, gerenciam seus resultados contábeis para aumentar o lucro. Os DA positivos apresentam média ligeiramente superior quando comparada com os DA negativos. Com relação ao desvio-padrão, os *accruals* discricionários com valores negativos apresentaram uma maior aproximação com a média.

Na tabela 4, há a estatística descritiva dos *accruals* discricionários em valores absolutos, nos anos 2011, 2012 e 2013, considerando a ocorrência ou não das eleições nas cooperativas.

Tabela 4: Estatística descritiva dos *accruals* discricionários *versus* eleição

| Medidas estatísticas | 2011 | | 2012 | | 2013 | |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Sem eleição | Com eleição | Sem eleição | Com eleição | Sem eleição | Com eleição |
| Média | 0,1025 | 0,0507 | 0,1029 | 0,1045 | 0,0867 | 0,1373 |
| Mediana | 0,0617 | 0,0459 | 0,0768 | 0,0755 | 0,0593 | 0,0880 |
| Desvio-padrão | 0,1124 | 0,0340 | 0,1025 | 0,0914 | 0,0821 | 0,1301 |
| Mínimo | 0,0005 | 0,0078 | 0,0072 | 0,0097 | 0,0038 | 0,0016 |
| Máximo | 0,4190 | 0,1083 | 0,4853 | 0,2979 | 0,2786 | 0,4481 |
| Observações | 33 | 7 | 29 | 11 | 18 | 22 |

Fonte: dados da pesquisa

Os anos de 2011 e 2012 apresentaram mais cooperativas agropecuárias que não realizaram eleições para o conselho administrativo. Em 2011, a média dos *accruals* discricionários que não realizaram eleições é superior aquelas que realizaram e no ano de 2012 a média para as 11 cooperativas que realizaram eleições é inexpressivamente maior. Esse resultado pode indicar que os *accruals* discricionários em média, não se mostram diferentes em períodos com ou sem a realização das eleições.

No ano de 2013, 55% das cooperativas realizaram suas eleições. A média dos *accruals* discricionários para cooperativas que tiveram eleições foi maior em comparação com aquelas que não realizaram nesse mesmo ano, podendo indicar alguma evidência entre as eleições e o gerenciamento de resultados.

4.1.3 Variáveis de controle

Na Tabela 5 apresentam-se as estatísticas descritivas das variáveis alavancagem, tamanho, desempenho representada pelo ROE e tangibilidade.

Tabela 5: Estatística descritiva das variáveis de controle

| Medidas estatísticas | ALAV | TAMANHO | ROE | TANG |
|-----------------------------|-------------|------------------|------------|-------------|
| Média | 0,3725 | 455.024.687,90 | 0,1435 | 0,2738 |
| Mediana | 0,3607 | 82.503.243,81 | 0,1125 | 0,2667 |
| Desvio-padrão | 0,2877 | 909.363.090,53 | 0,2089 | 0,1560 |
| Mínimo | 0,0000 | 64.655,64 | - 0,5985 | 0,0013 |
| Máximo | 1,6899 | 5.664.195.683,00 | 1,2191 | 0,6738 |

Fonte: dados da pesquisa

Com a análise da estatística descritiva da variável alavancagem, percebe-se que em média, as cooperativas utilizam maior parte de capital próprio para financiar seus ativos, apenas 37% dos seus ativos são financiados por terceiros. No entanto, pelas medidas de amplitude, existem empresas que possuem obrigações superiores ao valor do seu Ativo Total.

O tamanho das cooperativas apresenta-se com grande variabilidade, verifica-se diferença de 5.664.131.027, 36 entre o valor máximo e o valor mínimo do ativo total. Essa dispersão ocorre, pelo fato de existir cooperativas de diversos tamanhos

na amostra. Devido a elevada heterogeneidade presente nessa variável, optou-se pela transformação logarítmica.

O desempenho, caracterizado pela variável ROE, foi obtido através da divisão entre lucro líquido e patrimônio líquido, e revela quanto a empresa obteve de lucro líquido para cada real de capital próprio. As cooperativas, em média, conseguiram R\$ 0,14 para cada R\$ 1,00 de capital próprio.

Em relação a variável tangibilidade, em média 27,38% do ativo total é representada pelo imobilizado líquido. Algumas cooperativas apresentam valor máximo de 67,38%, outras com valores mínimos de 0,13% de tangibilidade. Essa variabilidade pode ser explicada pela existência de cooperativas que além do receberem o grão, realizam o seu processamento. Além de agropecuárias, essas são agroindustriais, que demandam de maiores investimentos em máquinas e equipamentos.

4.2 ANÁLISE DE CORRELAÇÃO

A análise da correlação permite verificar a força da relação entre duas variáveis. Na Tabela 6 apresenta-se relação preliminar entre gerenciamento de resultados, eleição e suas respectivas variáveis de controle. É importante destacar que a análise da correlação mede apenas a associação linear entre essas duas variáveis, não permitindo verificar relação de causalidade.

Tabela 6: Matriz de correlação

| | Parâmetros | DA_ABS | Eleição | ALAV | TAM_log | ROE | TANG |
|---------|---------------|------------|---------|-----------|-----------|---------|------|
| DA_ABS | Coeficiente | 1 | | | | | |
| | Significância | | | | | | |
| Eleição | Coeficiente | 0,0739 | 1 | | | | |
| | Significância | 0,4218 | | | | | |
| ALAV | Coeficiente | 0,0045 | -0,0178 | 1 | | | |
| | Significância | 0,9610 | 0,84642 | | | | |
| TAM_log | Coeficiente | -0,3303 | 0,0250 | 0,3227 | 1 | | |
| | Significância | 0,00024*** | 0,7863 | 0,0003*** | | | |
| ROE | Coeficiente | 0,0444 | -0,0301 | -0,0448 | -0,0887 | 1 | |
| | Significância | 0,6295 | 0,7440 | 0,62686 | 0,3348 | | |
| TANG | Coeficiente | -0,2571 | 0,0255 | 0,0621 | 0,4002 | -0,0790 | 1 |
| | Significância | 0,00468*** | 0,7820 | 0,5002 | 0,0000*** | 0,39034 | |

***Significativo a 1%. **Significativo a 5%. *Significativo a 10%.

Fonte: dados da pesquisa

Os resultados da correlação indicaram uma relação positiva, entretanto não significativa sob a ótica estatística, não permitindo associação entre as variáveis *Accruals* discricionários em valores absolutos e eleição. As variáveis de controle alavancagem e desempenho (ROE), apresentaram sinais positivos, como esperado, porém também não apresentaram significância estatística com a variável que representa o gerenciamento de resultados.

Em relação a variável tamanho, medida pelo ativo total transformada em logaritmo, apresentou significância a 1%. A associação entre essa variável e os *accruals* discricionários, infere-se que cooperativas maiores gerenciam menos seus resultados. A variável tangibilidade, também, mostrou-se significativa, com sinal negativo. Dessa forma, infere-se que empresas com maior tangibilidade fazem menos uso da prática de gerenciamento de resultados.

4.3 ANÁLISE DE DADOS EM PAINEL

Para a realização da regressão em painel, é necessário realizar testes para identificar o modelo que melhor apresentará a relação entre a variável *accruals* discricionários e as variáveis independentes eleição, alavancagem, tamanho, desempenho e tangibilidade.

Inicialmente, adotou-se o modelo *pooled* (Mínimos Quadrados Ordinário – MQO). A partir dos resultados, foram realizados os testes *Chow*, *Breusch-Pagan* e *Hausman*, apresentados seus resultados na tabela 7.

Tabela 7: Diagnóstico do modelo em painel

| Testes | p-valor |
|-------------------------------|---------|
| Teste de Chow | 0,0157 |
| Teste de <i>Breusch-Pagan</i> | 0,0702 |
| Teste de <i>Hausman</i> | 0,1197 |

Fonte: dados da pesquisa

O primeiro teste efetuado foi o teste Chow, para escolha entre o modelo POLS e efeitos fixos. A hipótese nula prevê que os interceptos são iguais para todas as *cross-sections* e indica que o modelo *pooled* é o mais adequado. Entretanto com p-valor de 0,015690 rejeita-se a hipótese nula, validando a hipótese que os interceptos são diferentes para todas as *cross-sections*.

O teste de *Breusch-Pagan* busca identificar se o modelo de MQO é mais apropriado que o modelo de efeitos aleatórios. Com a rejeição da hipótese nula, ao nível de significância de 10%, entende-se que o modelo efeitos aleatórios é o mais adequado.

O teste de Hausman possibilita ao pesquisador a escolha entre o modelo de efeitos aleatórios ou efeitos fixos. O teste tem como hipótese nula a utilização do modelo efeitos aleatórios e o modelo de correção dos erros é adequado. Caso a o p-valor seja estatisticamente significativo, o modelo de correção dos erros não é adequado, assim opta-se pelo modelo de efeitos fixos. Com p-valor igual 0,1197, o teste de Hausman indicou que o modelo mais eficiente é o modelo de efeito aleatório. Na tabela 8, são apresentados os resultados dos dados em painel pelo modelo efeitos aleatórios.

Conforme a Tabela 8, a pesquisa compreendeu 120 observações analisadas nos períodos de 2010 a 2013. Em virtude de ser significativa ao nível de 5%, verifica-se que o modelo proposto está coerente e pode ser utilizado. Considerando o valor de R^2 *overall*, tem-se que 12,43% da variabilidade do gerenciamento de resultados é explicada pelas variáveis independentes (eleição, alavancagem, tamanho, ROE e tangibilidade).

Os dados da pesquisa apresentaram problemas de normalidade dos resíduos e heterocedasticidade dos resíduos. Para a correção do pressuposto da normalidade foi apresentando Teorema do Limite Central (WOOLDRIGE, 2013) e o problema da heterocedasticidade foi corrigido com erros padrão robustos.

Tabela 8: Modelo com dados em painel (efeitos aleatórios)

| | Sinal esperado | Coefficiente | Erro padrão | t | p-valor |
|---------------------------------|----------------|--------------|-------------|-------|----------|
| Eleição | + | 0,0181 | 0,0186 | 0,97 | 0,331 |
| ALAV | + | 0,0594 | 0,0388 | 1,53 | 0,126 |
| TAM_log | - | - 0,0255 | 0,0110 | -2,32 | 0,020** |
| ROE | + | 0,0435 | 0,0585 | 0,74 | 0,457 |
| TANG | - | - 0,0193 | 0,0896 | -0,22 | 0,829 |
| Constante | | 0,2733 | 0,0663 | 4,12 | 0,000*** |
| Prob > F | 0,0118 | | | | |
| R ² - <i>within</i> | 0,0004 | | | | |
| R ² - <i>between</i> | 0,2633 | | | | |
| R ² - <i>overall</i> | 0,1243 | | | | |
| Observações | 120 | | | | |

***Significativo a 1%. **Significativo a 5%. *Significativo a 10%.

Fonte: dados da pesquisa

A variável independente eleição não foi estatisticamente significativa. Esse resultado vai contra o pressuposto teórico para a inclusão dessa variável na pesquisa, e assim, não se pode inferir que as eleições nas cooperativas apresentam relação com o gerenciamento de resultados. O sinal positivo dessa variável, apesar de não significativa, está de acordo com o esperado, na qual, as eleições aumentariam a propensão para o gerenciamento de resultados.

Com relação a variável alavancagem, o sinal ocorreu de acordo com o esperado, apesar de não apresentar significância estatística. Uma possível explicação para não apresentar significância estatística seria o fato de, como evidenciado na estatística descritiva, apenas 37% dos seus ativos são financiados por terceiros, representando menos cláusulas contratuais a serem atendidas, para obtenção de novos empréstimos ou financiamentos.

Pesquisas nacionais e internacionais sobre a alavancagem e gerenciamento de resultados sugerem o mesmo sinal encontrado nessa pesquisa. Rezende e Nakao (2012) relataram que quanto mais endividada a empresa está, maior é o incentivo para gerenciar resultados contábeis.

DeFond e Jiambalvo (1994) evidenciaram que os gestores utilizaram *accruals* discricionários para evitar violar cláusulas contratuais de dívida, ou seja, satisfazer as exigências dos contratos, como também para apresentar indicadores propícios para aprovação de crédito. Neste mesmo sentido, Ludícibus e Lopes (2004) argumentam que empresas mais endividadas apresentam maior propensão a escolher métodos contábeis que aumentem os lucros reportados, devido a necessidade de evitar violar as cláusulas restritivas baseadas em números contábeis apresentados em contratos.

A variável de controle tamanho da cooperativa medida pelo ativo total transformado em logaritmo foi a única estatisticamente significativa. O sinal dessa variável foi conforme o esperado. Essa relação negativa e significativa sugere que as cooperativas agropecuárias localizadas no estado do Paraná de maior porte gerenciam menos os resultados contábeis.

Watts and Zimmerman (1978; 1990) defendem que empresas de maior porte enfrentam elevados custos políticos, devido sua visibilidade, o que minimizaria a prática de gerenciamento de resultados. Conforme Gu, Lee e Rosett (2005), as empresas maiores possuem benefícios de escala e economia de escopo, em comparação com empresas menores, operam em um estado mais sólido e tendem a

ser mais diversificadas, apresentando menor variabilidade operacional e consequentemente menor variabilidade dos *accruals* discricionários.

Nas cooperativas a diversificação também está relacionada com tamanho. De acordo com Trechter (1996), determinados fatores internos como tamanho da cooperativa e aversão a risco, exercem influência na diversificação da cooperativa. Essa diversificação encontrada pelo autor pode representar um indicio de explicação para a variável tamanho estar relacionada com gerenciamento de resultados.

A variável ROE mede o desempenho das cooperativas através da divisão entre o lucro líquido e patrimônio líquido. Apesar dessa variável não apresentar significância estatística, o sinal foi de acordo com o esperado. O sinal positivo indica que para obtenção de melhor desempenho as empresas gerenciariam seus resultados, na tentativa de aumentá-los. O mesmo sinal encontrado em cooperativas é também verificado em companhias de capital aberto.

Nardi e Nakao (2009) pesquisaram empresas brasileiras de capital aberto no período de 1996 a 2007, encontram relação positiva entre gerenciamento de resultados e desempenho. Dessa forma, os *accruals* discricionários seriam utilizados pela administração das empresas para obter o desempenho desejado.

A relação da variável tangibilidade com gerenciamento de resultados apresentou-se não significativa. A tangibilidade é observada através da proporção do imobilizado líquido sobre o ativo total da empresa. O sinal da variável tangibilidade apresentou-se negativo, assim como a pesquisa de Nardi e Nakao (2009).

Considerando os resultados apresentados na Tabela 8 e a relação esperada para os *accruals* discricionários, eleição e demais variáveis de controle, a equação 18 apresentada no item 3.3 pode ser reescrita da seguinte forma:

$$A.D.it = 0,2733 + 0,0181 ELit + 0,0594 ALAVit - 0,0255 TAMit + 0,0435 ROEit - 0,0194 TANGit - 1 \quad (19)$$

Em que,

A.D. = *Accruals* Discricionários;

EL = Eleição;

ALAV = Alavancagem;

TAM = Tamanho da empresa;

ROE = Retorno sobre o patrimônio líquido; e

TANG = Tangibilidade.

Os valores não significantes das variáveis, principalmente a variável eleição por ter ocorrido pelo fato da singularidade dessas instituições. Dentre elas está a tempo que o presidente, membro do conselho de administração, permanece no poder. Apesar do art. 47 da lei 5.764/1971 limitar o mandato para 4 anos, a obrigatoriedade de renovação é de no mínimo 1/3 (um terço) do Conselho de Administração, sugerindo que a totalidade do Conselho de Administração pode não ser renovada. Em algumas cooperativas, conforme Lauschner e Schweinberger (1989) o presidente se eterniza no poder, minimizando a necessidade de práticas que para continuidade no cargo.

Com a finalidade de verificar se existiram mudanças com relação as variáveis da pesquisa em cada ano, foram realizadas regressões individuais para os anos de 2011, 2012 e 2013, com 40 observações por período. O primeiro ano analisado foi o ano de 2011, com a realização de testes estatísticos de normalidade, homocedasticidade dos resíduos e multicolinearidade.

Tabela 9: Regressão para ano de 2011

| | Sinal esperado | Coefficiente | Erro padrão | T | p-valor | FIV |
|-------------------------|----------------|--------------|-------------|--------|----------|-------|
| Eleição | + | -0,032678 | 0,043894 | -0,744 | 0,4617 | 1,126 |
| ALAV | + | 0,022119 | 0,052015 | 0,425 | 0,6733 | 1,085 |
| TAM_log | - | -0,001612 | 0,016460 | -0,097 | 0,9225 | 1,553 |
| ROE | + | 0,168590 | 0,070994 | 2,375 | 0,0233** | 1,264 |
| TANG | - | 0,034799 | 0,103579 | 0,336 | 0,7390 | 1,280 |
| Constante | | 0,064842 | 0,119140 | 0,544 | 0,5898 | |
| R ² ajustado | 0,0968 | | | | | |
| Prob > F | 0,1319 | | | | | |
| Normalidade | 0,0006*** | | | | | |
| Homocedasticidade | 0,7891 | | | | | |
| Observações | 40 | | | | | |

***Significativo a 1%. **Significativo a 5%. *Significativo a 10%.

Fonte: dados da pesquisa

O Fator de Inflação da Variância (FIV) demonstra que o modelo não possui problemas de multicolinearidade. O R² ajustado do modelo apresenta-se com um valor muito baixo. Os resíduos não satisfazem o pressuposto de normalidade, com

p-valor de 0,000608 rejeita-se a hipótese nula de normalidade dos resíduos. O pressuposto de homocedasticidade dos resíduos é atendido.

Dentre as variáveis independentes: eleição, alavancagem, tamanho, desempenho e tangibilidade, apenas a variável ROE se mostrou estatisticamente significativa ao nível de 5%. A não significância apresentada pela variável eleição infere-se que essa variável não exerce influencia sobre a variável dependente *accruals* discricionários.

A relação positiva e significativa da variável desempenho sugere que as cooperativas agropecuárias, no ano de 2011, gerenciaram seus resultados contábeis para maximizar o desempenho do período. Essa relação, conforme Bergstresser e Philippon (2006) pode indicar que os executivos estão mais propensos a manipular medida de desempenho, para relatar ganhos artificialmente elevados.

No contexto das cooperativas agropecuárias, devido a sua dimensão social e econômica, o desempenho social é uma consequência do desempenho econômico. A informação do desempenho econômico financeiro da cooperativa é de fundamental importância, tanto para os seus associados, como para os demais *stakeholders*. O crescimento dos resultados financeiros e a melhora na prestação de serviços se tornou imprescindível para a sobrevivência dos empreendimentos cooperativos (CARVALHO; BIALOSKORSKI NETO, 2008).

No ano de 2012, a regressão foi realizada com erros padrão robustos por apresentarem problemas de heterocedasticidade. O modelo não apresenta problemas de multicolinearidade.

Tabela 10: Regressão para ano de 2012

| | Sinal esperado | Coefficiente | Erro padrão | T | p-valor | FIV |
|-------------------------|----------------|--------------|-------------|--------|-----------|-------|
| Eleição | + | 0,010619 | 0,031449 | 0,337 | 0,7377 | 1,016 |
| ALAV | + | 0,137468 | 0,111340 | 1,235 | 0,2254 | 1,114 |
| TAM_log | - | -0,027445 | 0,014649 | -1,873 | 0,0696* | 1,363 |
| ROE | + | 0,020462 | 0,053346 | 0,383 | 0,7037 | 1,012 |
| TANG | - | -0,070617 | 0,117903 | -0,598 | 0,5532 | 1,295 |
| Constante | | 0,276215 | 0,100099 | 2,759 | 0,0093*** | |
| R ² ajustado | 0,1311 | | | | | |
| Prob > F | 0,3649 | | | | | |
| Normalidade | 0,1983 | | | | | |
| Homocedasticidade | 0,0186** | | | | | |
| Observações | 40 | | | | | |

***Significativo a 1%. **Significativo a 5%. *Significativo a 10%.

Fonte: dados da pesquisa

As variáveis eleição, alavancagem, desempenho e tangibilidade não foram estatisticamente significantes, dessa forma, entende-se que essas variáveis não exercem influência na variável dependente do modelo para o ano de 2012. Entretanto, as variáveis apresentaram os mesmos sinais como aqueles esperados. Esses sinais são também encontrados em pesquisas que tiveram como amostra companhias abertas.

Gu, Lee e Rosset (2005) pesquisaram empresas norte americanas e encontraram relação positiva entre a variabilidade do nível de alavancagem e os *accruals* anormais. Os resultados apontam para a possibilidade dos gestores utilizarem discricionariedade atrelada as escolhas contábeis que melhorem os resultados das empresas.

Barros (2012), pesquisou 111 empresas brasileiras com ações negociadas na BM&FBovespa, no período de 2008, 2009 e 2010 divididas em 17 setores econômicos. Foram encontrados significância estatística e relação funcional dentro do esperado entre o gerenciamento de resultados e as variáveis de controle tamanho da empresa, alavancagem e desempenho.

A variável de controle tamanho, encontrada através do logaritmo do ativo total, foi a única estatisticamente significativa a 10%. Krishnan (2003) pesquisou empresas que foram auditadas pelas big 6 entre os anos 1989 e 1998, encontrou evidências que a variável tamanho está negativamente relacionada com o gerenciamento de resultados.

O ano de 2013 apresentou problemas com a normalidade dos resíduos. As variáveis de controle alavancagem, ROE e tangibilidade, bem como a variável independente eleição não apresentaram significância estatística para o ano de 2013. Dessa forma, pode-se inferir que essas variáveis não estão relacionadas com a variável dependente *accruals* discricionários.

Tabela 11: Regressão para ano de 2013

| | Sinal esperado | Coefficiente | Erro padrão | T | p-valor | FIV |
|-------------------------|---------------------------|---------------------|--------------------|----------|----------------|------------|
| Eleição | + | 0,0314244 | 0,035148 | 0,8941 | 0,3776 | 1,075 |
| ALAV | + | 0,01608 | 0,067447 | 0,2384 | 0,8130 | 1,161 |
| TAM_log | - | -0,033615 | 0,016526 | -2,034 | 0,0498** | 1,289 |
| ROE | + | -0,061349 | 0,100491 | -0,6105 | 0,5456 | 1,055 |
| TANG | - | -0,111699 | 0,124737 | -0,8955 | 0,3768 | 1,144 |
| Constante | | 0,392861 | 0,126001 | 3,118 | 0,0037*** | |
| R ² ajustado | 0,1045 | | | | | |
| Prob > F | 0,1183 | | | | | |
| Normalidade | 0,0046*** | | | | | |
| Homocedasticidade | 0,0873 | | | | | |
| Observações | 40 | | | | | |

***Significativo a 1%. **Significativo a 5%. *Significativo a 10%.

Fonte: dados da pesquisa

A variável tamanho, assim como na regressão do ano de 2012, apresentou-se significativa na regressão referente ao ano 2013. Devido ao sinal negativo da variável, infere-se que cooperativas maiores fazem menos uso da prática de gerenciamento de resultados.

Em suma, por meio dos resultados encontrados, não há indícios de que as cooperativas agropecuárias do estado Paraná gerenciaram seus resultados por meio de eleição do período de 2010 a 2013. Entretanto, os motivos devem ser outros, como o apontado pela variável de controle tamanho da cooperativa, que apresentou relação estatisticamente significativa com gerenciamento de resultados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1 CONCLUSÕES

O presente estudo teve como objetivo verificar se há ocorrência da prática de gerenciamento de resultados contábeis em cooperativas agropecuárias, motivada pela realização de eleições para o conselho de administração nessas instituições. A amostra compreendeu 40 cooperativas do ano de 2010 a 2013. Como *proxy* para gerenciamento de resultados contábeis utilizou-se os *accruals* discricionários estimados a partir do modelo Jones Modificado (1995). Para a variável independente, foi utilizada uma *dummy*, evidenciando o ano de ocorrência da eleição.

A escolha da variável eleição foi impulsionada, por determinadas evidências na literatura acadêmica a respeito das cooperativas agropecuárias. O primeiro ponto está relacionado com as sobras. Estas são distribuídas proporcionalmente a produção e representam solidez e credibilidade perante o cooperado. Dessa forma, entende-se que a distribuição de sobras representa um termômetro para a boa gestão da cooperativa. O segundo ponto refere-se ao anseio de membros em continuar nos cargos desempenhados pelo conselho de administração, impulsionados pela sua remuneração.

A hipótese nula dessa pesquisa consiste em verificar se a realização das eleições para o conselho de administração aumentaria a os níveis de Gerenciamento de Resultados Contábeis. Para verificar a hipótese e atingir o objetivo proposto foi realizada a técnica estatística de regressão em dados em painel com efeitos aleatórios, para os anos de 2011, 2012 e 2013, utilizando as variáveis: *accruals* discricionários, eleição, alavancagem, tamanho da cooperativa, desempenho e tangibilidade. O ano de 2010 foi utilizado para a obtenção das variáveis que necessitavam valores no período t-1.

Com análise dos resultados foi identificada que a realização de eleições nas cooperativas agropecuárias não possuem relação com os *accruals* discricionários, indicando que realização da eleição não representa uma motivação para prática do gerenciamento de resultados.

A rejeição da hipótese da pesquisa pode estar associada a alguns membros se perpetuarem no poder, como o presidente da cooperativa. Apesar da existência das eleições, a legislação permite a substituição de no mínimo 1/3 dos membros do conselho de administração, admitindo que alguns membros se fixem no poder. Nesses membros, minimizam a perspectiva de substituição e conseqüentemente a propensão para gerenciar resultados.

As variáveis alavancagem, desempenho e tangibilidade não demonstraram relação com a variável dependente. No entanto, apesar da não significância estatística, os sinais apresentados nessas variáveis foram os mesmos encontrados em pesquisas que possuíam como amostra companhias abertas. A variável tamanho das cooperativas foi a única variável que obteve relação com o gerenciamento de resultados contábeis. Dessa forma, pode-se inferir que as cooperativas agropecuárias maiores possuem menos incentivos ao gerenciamento de resultados comparada com as cooperativas agropecuárias de menor porte.

Apesar do tamanho da cooperativa não representar a variável da hipótese da pesquisa, considera-se um achado do estudo, uma vez que não foram encontrados trabalhos que levantassem aspectos de gerenciamento de resultados em cooperativas agropecuárias. Embora os resultados obtidos estiverem delimitados as cooperativas agropecuárias localizadas no estado do Paraná no período de 2010 a 2013. E limitados a confiabilidade dos dados fornecidos pela Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (OCEPAR), bem como ao modelo utilizado para encontrar os *accruals* discricionários.

5.2 SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

As pesquisas sobre as cooperativas do ramo agropecuário são escassas, poucos pesquisadores se interessam nessas organizações, apesar da importância econômica desempenhada nesse país agrícola.

A ausência da relação entre gerenciamento de resultados contábeis e as eleições, sugere que outras variáveis podem explicar os valores dos *accruals* discricionários, surgindo espaço para outras pesquisas relacionadas a cooperativas agropecuárias e gerenciamento de resultados.

Sugere-se também para futuras pesquisas, a análise da qualidade das informações repassadas para os cooperados pelos órgãos da administração, através da criação de uma métrica para análise dessas informações.

REFERÊNCIAS

- AERTS, W.; ZHANG, S. Management's causal reasoning on performance and earnings management. **European Management Journal**, v. 32, n. 5, p. 770-783, 2014.
- AHMED, A. S.; TAKEDA, C.; THOMAS, S. Bank loan loss provisions: a reexamination of capital management, earnings management and signaling effects. **Journal of Accounting and Economics**, v. 28, n. 1, p. 1-25, 1999.
- AHMED, K.; ROUSH, M. The Effect of Board Changes on Writedowns of Non-Current Assets: evidence from New Zealand. **Corporate Governance: An International Review**, v. 10, n. 4, p. 278-287, 2002.
- ALMEIDA, L. B. de; MACHADO, E. A.; RAIFUR, L.; NOGUEIRA, D. R. A Utilização do orçamento como ferramenta de apoio à formulação de estratégia, de controle e de interatividade: um estudo exploratório nas cooperativas agropecuárias da região sul do Brasil. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 20, n. 3, p. 65-99, 2009.
- ANDERSON, B. L.; HENEHAN, B. M. What gives agricultural co-operatives a bad name? **International Journal of Co-operative Management**, v. 2, n. 2, p. 9-15, 2005.
- ANTONIALLI, L. M. Influência da mudança de gestão nas estratégias de uma cooperativa agropecuária. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 4, n. 1, p. 135-159, 2000.
- ANTONIALLI, L. M.; FISCHMANN, A. A.; SOUKI, G. Q. Influência da eleição dos dirigentes na continuidade das estratégias em cooperativas agropecuárias. **Revista de Administração FEAD**, v. 1, n. 1, 2010.
- AVELAR, E. A.; SANTOS, T. S. Gerenciamento de resultados contábeis: uma análise das pesquisas realizadas no Brasil entre os anos de 2000 e 2009. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 15, n. 3, p. 19-33, 2010.
- BALL, R.; FOSTER, G. Corporate financial reporting: A methodological review of empirical research. **Journal of accounting Research**, p. 161-234, 1982.
- BAPTISTA, E. M. B. **Análise do perfil das empresas brasileiras segundo o nível de gerenciamento de resultados. 2008.** 303 f. 2008. Tese de Doutorado. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- BAPTISTA, E. M. B. Teoria em gerenciamento de resultados. **Revista de Contabilidade da UFBA**, v. 3, n. 2, p. 5-20, 2010.
- BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. **Economia das organizações: entendendo a relação entre as organizações e a análise econômica.** In: CLEGG, Stewart R.;

HARDY, Cynthia; NORD, Walter R. (org.). Handbook de estudos organizacionais: ação e análise Organizacionais. v. 3. São Paulo: Atlas, 2004.

BARROS, C. M. E. **Gerenciamento de resultados contábeis e qualidade de governança corporativa: um estudo empírico em empresas brasileiras de capital aberto**. 2012. 148 f. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado em Contabilidade)–Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2012.

BASTIANI, I. C. R. **Risco e taxa de retorno: Agroindústria cooperativa versus pequena propriedade rural**. 1991. Tese de Doutorado. Tese de Doutorado apresentada junto à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 1991.

BEAUDOIN, C. A.; DANG, L.; FANG, Q.; TSAKUMIS, G. T. The agency problem and the moderating role of culturally based management style on Chinese managers' discretionary accruals. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 21, n. 2, p. 145-155, 2012.

BEATTY, A.; HARRIS, D. G. The effects of taxes, agency costs and information asymmetry on earnings management: A comparison of public and private firms. **Review of Accounting Studies**, v 4, n. 3-4, p. 299-326, 1998.

BERGSTRESSER, D.; PHILIPPON, T. CEO incentives and earnings management. **Journal of financial economics**, v. 80, n. 3, p. 511-529, 2006.

BERTOLIN, R. V. et al. Assimetria de Informação e Confiança em Interações Cooperativas, **RAC**, v. 12, n. 1, p. 59-81, Jan./Mar. 2008.

BEUSELINCK, C.; DELOOF, M. Earnings Management in Business Groups: Tax Incentives or Expropriation Concealment?. **The International Journal of Accounting**, v. 49, n. 1, p. 27-52, 2014.

BIALOSKORSKI NETO, S. **Aspectos econômicos das cooperativas**. Belo Horizonte: Mandamentos, 2006.

BIALOSKORSKI NETO, S.; BARROSO, M. F. G.; REZENDE, A. J. Governança cooperativa e sistemas de controle gerencial: uma abordagem teórica de custos da agência. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 9, n. 2, p. 72-92, 2012.

BIANCHI, M. **A controladoria como um mecanismo interno de governança corporativa e de redução de conflitos de interesse entre principal e agente**. 2005. 159 f. Dissertação (mestrado) Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, 2005.

BRASIL. Lei nº 11.638, de 28 Dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 28 de dezembro de 2007. Disponível

em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm>.
Acesso em: 30 de Maio de 2014.

_____. Lei nº 5.764, de 16 DE Dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 16 de dezembro de 1971. Disponível em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm>. Acesso em: 30 de Outubro de 2014.

BRENDER, A.; DRAZEN, A. Political budget cycles in new versus established democracies. **Journal of monetary Economics**, v. 52, n. 7, p. 1271-1295, 2005.

BRESSAN, V. G. F. **Seguro depósito e Moral Hazard nas cooperativas de crédito brasileiras**. 2009. 371 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Departamento de Economia Rural, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2009.

BRITO, V. da G. P.; CAPELLE, M. C. A.; BRITO, M. J. de; SILVA, P. J. A dinâmica política no espaço organizacional: um estudo das relações de poder em uma organização cooperativa. **RAC Eletrônica**, v. 2, n. 1, p. 141-154, 2008.

BROWN, C.; DAVIS, K. Capital management in mutual financial institutions. **Journal of Banking & Finance**, 2008, n 33, p 443-445.

CAHAN, Steven F. The effect of antitrust investigations on Discretionary Accruals: a refined test of political-cost hypothesis. **The Accounting Review**, v. 67, n. 1, p. 77-95, Jan. 1992

CARDOSO, R. L. **Regulação econômica e escolhas de práticas contábeis: evidências no mercado de saúde complementar**. 2005. Tese - (Doutorado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

CARVALHO, F. L. de; BIALOSKORSKI, NETO, S. Indicadores de avaliação de desempenho econômico em cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 10, n. 3, 2008.

CEPEA-ESALQ/USP. **PIB do Agronegócio – Dados de 1994 a 2013**. Disponível em: <<http://cepea.esalq.usp.br/pib/>> Acesso em: 09 mai. 2014.

CHARFEDDINE, L.; RIAHI, R.; OMRI, A. The determinant of earnings management in developing countries: a study of the Tunisian context. **The IUP Journal of Corporate Governance**, v. XII, n. 1, pp 35 - 49, Janeiro de 2013.

CHUNG, R.; FIRTH, M.; KIM, J. Institutional monitoring and opportunistic earnings management. **Journal of Corporate Finance**, v. 8, n. 1, p. 29-48, 2002.

COELHO, Antonio Carlos; LIMA, Iran Siqueira. Gerenciamento de resultados contábeis no Brasil: comparação entre companhias de capital fechado e de capital

aberto. **Revista de Administração**, São Paulo, v.44, n.3, p.207-221, jul./ago/set. 2009.

COELHO, A. C. D.; LOPES, A. B.. Avaliação da prática de gerenciamento de resultados na apuração de lucro por companhias abertas brasileiras conforme seu grau de alavancagem financeira. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 11, n. SPE2, p. 121-144, 2007.

COPPENS, L.; PEEK, E. An analysis of earnings management by European private firms. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 14, n. 1, p. 1-17, 2005.

COOK, M. L. The future of US agricultural cooperatives: A neo-institutional approach. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 77, n. 5, p. 1153-1159, 1995.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2011.

CORMIER, D.; HOULE, S.; LEDOUX, M. The incidence of earnings management on information asymmetry in an uncertain environment: Some Canadian evidence. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 22, p. 26 – 38, 2013.

COSTA, D. R. M.; CHADDAD, F. R.; AZEVEDO, P. F. Separação entre propriedade e decisão de gestão nas cooperativas agropecuárias brasileiras. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 50, n. 2, p. 285-300, 2012.

DeANGELO, L. E. Managerial competition, information costs, and corporate governance: The use of accounting performance measures in proxy contests. **Journal of Accounting and Economics**, v. 10, n. 1, p. 3-36, 1988.

DECHOW, P. M.; DICHEV, I. D. The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. **The Accounting Review**, v. 77, p. 35-59, 2002.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY A. P. Detecting Earnings Management. **The Accounting Review**, v. 70, n. 2, p. 193 – 225, April, 1995.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G. Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. **Journal of accounting and Economics**, v. 14, n. 1, p. 51-89, 1991.

DECHOW, P. M.; SKINNER, D. J. Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. **Accounting Horizons**, v. 14, n. 2, p. 235-250, 2000.

DeFOND, M. L.; JIAMBALVO, J. Debt covenant violation and manipulation of accruals. **Journal of accounting and economics**, v. 17, n. 1, p. 145-176, 1994.

EISENHARDT, K. M. "Agency Theory: an Assessment and Review". **Academy of Management Review**, vol. 14, No. 1, pp.57-74, 1989.

EUFURTH, A. E.; BEZERRA, F. A. Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. **Revista Base**, vol. 10, n. 1, pp. 32-42, 2013.

FACHIN, O. **Os fundamentos de metodologia**. São Paulo: Saraiva, 2001.

FAIRBAIRN, B. **The Meaning of Rochdale: The Rochdale Pioneers and the Co-operative Principles**. University of Saskatchewan, Centre for the Study of Co-operatives, 1994.

FARINA, E. M. M. Q., AZEVEDO, P. F. E., SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Ed. Singular, 1997.

FÁVERO, L. P.; BELFIORES, P.; SILVA, F. L.; CHAN, B. L. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier: 2009.

FERREIRA, M. A. M.; GONÇALVES, R. M. L.; BRAGA, M. J. Investigação do desempenho das cooperativas de crédito de Minas Gerais por meio da Análise Envoltória de Dados (DEA). **Economia Aplicada**, v. 11, n. 3, p. 425-445, 2007.

FERRINHO, H. **Cooperativas e desenvolvimento rural**. Livraria Clássica Editora, 1978.

FONTES FILHO, J. R.; MARUCCI, J. C.; OLIVEIRA, M. J. Governança cooperativa: participação e representatividade em cooperativas de crédito no Brasil. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 2, n. 4, p. 107-125, 2008.

FORMIGONI, H. et al. Estudo sobre os incentivos tributários para o gerenciamento de resultados contábeis nas companhias abertas brasileiras. **Revista Base**, v. 9, n. 1, p. 41-52, 2012.

FORMIGONI, H.; ANTUNES, M. T. P.; PAULO, E. Diferença entre o lucro contábil e lucro tributável: uma análise sobre o gerenciamento de resultados contábeis e gerenciamento tributário nas companhias abertas brasileiras. **BBR Brazilian Business Review**, v. 6, n. 1, p. 44-61, 2009.

FULTON, M. The future of Canadian agricultural cooperatives: A property rights approach. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 77, n. 5, p. 1144-1152, 1995.

GIMENES, R. M. T.; GIMENES, F. M. P. Agronegócio cooperativo: a transição e os desafios da competitividade. **Redes**, Santa Cruz do Sul, v. 12, n. 2, p. 92-108 mai./ago. 2007.

GIMINES, A. P. ZARELLE, F. M.; NISHIGAWA, K. S., GAMBARIM, H. B., OLIVEIRA, H. G., GIMENES, F. M. P. Contribuições do cooperativismo agropecuário ao

desenvolvimento rural. **Revista Ciências Empresariais da UNIPAR**, Umuarama, v. 7, n. 2, p. 99-119, jul./dez. 2006.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GOEL, S. Relevance and potential of co-operative values and principles for family business research and practice. **Journal of Co-operative Organization and Management**, v. 1, n. 1, p. 41-46, 2013.

GOULART, A. M. C. **Gerenciamento dos Resultados Contábeis em Instituições Financeiras no Brasil**. 2007. 210 p. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria) – Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

GUAY, W. R.; KOTHARI, S.; WATTS, R. L. A market-based evaluation of discretionary-accrual models. **Simon School of Business Working Paper FR**, p. 96-01, 1996.

GUILLAMÓN, M. D.; BASTIDA, F.; BENITO, B. The electoral budget cycle on municipal police expenditure. **European Journal of Law and Economics**, v. 36, n. 3, p. 447-469, 2013.

GU, Z.; LEE, C. J.; ROSETT, J. G. What determines the variability of accounting accruals? **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 24, p. 313 - 334, 2005.

GUJARATI, D. N. **Econometria básica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

HAN, J. C. Y; WANG, S. W. Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf crisis. **The Accounting Review**, v. 73, n. 1, p. 103-117, Jan. 1998.

HEALY, P. M. The effect of bonus schemes of accounting decisions (Symposium on Management Compensation and the Managerial laboratory Market). **Journal of Accounting & Economics**, Rochester, v.7, p. 85 – 107, April, 1985.

HEALY, P. M.; PALEPU, K. G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature. **Journal of accounting and economics**, v. 31, n. 1, p. 405-440, 2001.

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

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDÁ, M. F. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2011.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDÁ, M. F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2012.

HILLIER, D.; HODGSON, A.; STEVENSON-CLARKE, P.; LHAOPADCHAN, S. Accounting Window Dressing and Template Regulation: A Case Study of the Australian Credit Union Industry. **Journal of Business Ethics**, v.83 n° 3, p. 579-593, 2008.

HIRSHLEIFER, D. Managerial reputation and corporate investment decisions. **Financial Management**, v. 22, p. 145-145, 1993.

HRIBAR, Paul; COLLINS, Daniel W. Errors in estimating accruals: implications for empirical research. **Journal of Accounting Research**, v. 40, n.1, p.105-134, mar,2002.

INTERNATIONAL ALLIANCE CO-OPERATIVE (ICA). **Co-operative identity, values & principles**. Disponível em: <<http://ica.coop/en/whats-co-op/co-operative-identity-values-principles>>. Acesso em: 30 maio 2014.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Contas nacionais trimestrais**: indicadores volume e valores correntes. Disponível em:<ftp://ftp.ibge.gov.br/contas_nacionais/contas_nacionais_trimestrais/fasciculo_indicadores_ibge/2012/> Acesso em: 09 mai 2014.

IUDÍCIBUS, S. de; LOPES, A. B. **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2004.

IUDÍCIBUS, S. de; LOPES, A. B. **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2012.

JENSEN, M. C.; MECKLING W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of financial economics**, v 3, n. 4, p.305 – 360, 1976.

JIRAPORN, P.; MILLER, G.; YOON, S. S.; KIM, Y. S. **Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective**. International Review of Financial Analysis. v. 17, p. 622-634, 2008.

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

KAMIN, J. Y.; RONEN, J. The smoothing of income numbers: Some empirical evidence on systematic differences among management-controlled and owner-controlled firms. **Accounting, Organizations and Society**, v. 3, n. 2, p. 141-157, 1978.

KIM, J.; CHUNG, R.; FIRTH, M. Auditor Conservatism, Asymmetric Monitoring, and Earnings Management*. **Contemporary Accounting Research**, v. 20, n. 2, p. 323-359, 2003.

KLANN, Roberto Carlos. **Gerenciamento de resultados: análise comparativa de empresas brasileiras e inglesas antes e após a adoção das IFRS**. 297f. 2011.

Tese de Doutorado. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis e Administração)– Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2011.

KLEIN, F. A.; SAKURAI, S. N. Term limits and political budget cycles at the local level: evidence from a young democracy. **European Journal of Political Economy**, v. 37, p. 21-36, 2015.

KLOMP, J.; HAAN, J. Political budget cycles and election outcomes. **Public Choice**, v. 157, n. 1-2, p. 245-267, 2013.

KRISHNAN, G. V. Does Big 6 auditor industry expertise constrain earnings management?. **Accounting horizons**, v. 17, p. 1-16, 2003.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial: fundamentos teórico e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LAMBERT, R. A. Contracting theory and accounting. **Journal of accounting and economics**, v. 32, n. 1, p. 3-87, 2001.

LAUSCHNER, R.; SCHWEINBERGER, G. A. Eficiencia y eficacia de la empresa cooperativa y estructura de poder. **Perspectiva Econômica**, v. 24, n. 65, p. 11-26, abr./maio 1989.

LIU, Q.; LU, Z. J. Corporate governance and earnings management in the Chinese listed companies: A tunneling perspective. **Journal of Corporate Finance**, v. 13, n. 5, p. 881-906, 2007.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade: uma nova abordagem**. São Paulo: Atlas, 2005.

MACHADO, R. T. M. **Rastreabilidade, tecnologia da informação e coordenação de sistemas agroindustriais**. 2000. 224 p. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

MACHADO FILHO, C. A. P.; MARINO, M. K.; CONEJERO, M. A. Gestão estratégica em cooperativas agroindustriais. **Caderno de Pesquisas em Administração, São Paulo**, v. 11, n. 2, p. 61-69, 2004.

MAIA, S. C. **Gerenciamento de resultados em cooperativas de crédito no Brasil**. 2012. 113 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria, Universidade Federal de Minas Gerais, Minas Gerais, 2012.

MAN, C.; WONG, B. Corporate governance and earnings management: a survey of literature. **Journal of Applied Business Research**, v 29, n. 2, p. 391 – 418, 2013.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1991.

MARTINEZ, A. L. **Gerenciamento dos Resultados Contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras**. 2001. 154 p. Tese (Doutorado em Contabilidade e Controladoria) – Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, v. 225, 2007.

MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e consequências. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 10, n. 1, 2009.

MCNICHOLS, Maureen F. Research design issues in earnings management studies. **Journal of accounting and public policy**, v. 19, n. 4, p. 313-345, 2000.

MENDES, A. P. S. **Teoria de agência aplicada a análise de relações entre os participantes dos processos de cooperação tecnológica universidade**, 2001. Tese. (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

MENEGÁRIO, A. H. **Emprego de indicadores socioeconômicos na avaliação financeira de cooperativas agropecuárias**. Dissertação (Mestrado em Economia Agrícola). Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz. Universidade de São Paulo. Piracicaba: ESALQ/USP, 2000.

MILNE, M. J. Positive accounting theory, political costs and social disclosure analyses: a critical look. **Critical Perspectives on Accounting**, 13 (3), 369-395, 2002.

MURPHY, K. J.; ZIMMERMAN, J. L. Financial performance surrounding CEO turnover. **Journal of Accounting and Economics**, v. 16, n. 1, p. 273-315, 1993.

MYERSON, R. B. Optimal coordination mechanisms in generalized principal–agent problems. **Journal of mathematical economics**, v. 10, n. 1, p. 67-81, 1982.

NAKAGUMA, Marcos Yamada; BENDER, Siegfried. A emenda da reeleição e a Lei de Responsabilidade Fiscal: impactos sobre ciclos políticos e performance fiscal dos Estados (1986-2002). **Economia Aplicada**, v. 10, n. 3, p. 377-397, 2006.

NARDI, P. C. **Gerenciamento de resultados contábeis e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras de capital aberto**. 2008. 126 f. Dissertação (mestrado em Contabilidade). Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Controladoria, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2008.

NARDI, P. C. C.; NAKAO, S. H. Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 20, n. 51, p. 77-100, 2009.

NORDHAUS, W. D. The political business cycle. **The Review of Economic Studies**, p. 169-190, 1975.

OCZKOWSKI, E.; KRIVOKAPIC-SKOKO, B.; PLUMMER, K. The meaning, importance and practice of the co-operative principles: Qualitative evidence from the Australian co-operative sector. **Journal of Co-operative Organization and Management**, v. 1, n. 2, p. 54-63, 2013.

OORSCHOT, V. K. et al. The three pillars of the co-operative. **Journal of Co-operative Organization and Management**, v 1, n. 2, p. 64-69, 2013.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **Relatório Anual 2012**. Disponível em: <http://www.ocb.org.br/site/ramos/agropecuário_numeros.asp>. Acesso em: 22 de junho de 2013.

ORTMANN, G. F.; KING R. P. Agricultural cooperatives I: history, theory and problems. **Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa**, v. 46, n. 1. March, 2007.

PADILHA, D. L. **Sociedades cooperativas**. São Paulo: Atlas, 1966.

PAIVA, C. A. C. Interesses eleitorais e flutuações de preços em mercados regulados. **Revista de Economia política**, v. 56, p. 31-41, 1994.

PARFET, W. U. Accounting Subjectivity and Earning Management: A Preparer Perspective. **American Accounting Association**, v. 14, n. 4, p. 481 – 488, December, 2000.

PARK, Y. W.; SHIN, H. Board composition and earnings management in Canada. **Journal of Corporate Finance**, v. 10, n. 3, p. 431-457, 2004.

PATTEN, D. M.; TROMPETER, G. Corporate responses to political costs: an examination of the relation between environmental disclosure and earnings management. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 22, n. 1, p. 83-94, 2003.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. 269 f. Tese (Doutorado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007

PAULO, E. P.; LEME, J. R. Gerenciamento de resultados contábeis eo anúncio dos resultados contábeis pelas companhias abertas brasileiras. **Revista Universo Contábil**, v. 5, n. 4, p. 27-43, 2009.

PERLINGEIRO, B. de C. L. **Teoria das Escolhas Contábeis: fair value de derivativos em bancos no Brasil**. 2009. 196f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis)-Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009

PINHO, D. B. **A doutrina cooperativa nos regimes capitalista e socialista**. 2. ed. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1966.

POURCIAU, Susan. Earnings management and nonroutine executive changes. **Journal of Accounting and Economics**, v. 16, n. 1, p. 317-336, 1993.

PRAIS, S. J.; WINSTEN, C. B. "**Trend Estimators and Serial Correlation**". Cowles Commission Discussion Paper No. 383, Chicago. 1954. Disponível em:<>. Acesso em: 18 de Fevereiro de 2015.

PUUSA, A.; MÖNKKÖNEN, K.; VARIS, A. Mission lost? Dilemmatic dual nature of co-operatives. **Journal of Co-operative Organization and Management**, v. 1, n. 1, p. 6-14, 2013.

RAHMAN, M. Z.; SCAPENS, R. W. Financial reporting by multinational enterprises: Accounting policy choice in a developing country. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 7, n. 1, p. 29-42, 1988.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às Ciências Contábeis. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2006.

REZENDE, G. P. NAKAO, S. H. Gerenciamento de resultados e a relação com o lucro tributável das empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Universo Contábil**, v. 8, n. 1, p. 06-21, 2012.

RICHARDSON, V. J. Information asymmetry and earnings management: Some evidence. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, v. 15, n. 4, p. 325-347, 2000.

ROCHA, E. E. R. B. O cooperativismo agrícola em transição: Dilemas e perspectivas. 1999. 226 p. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 1999.

RODRIGUES, A. Gerenciamento dos Resultados Contábeis Através de Receitas e Despesas Não-Operacionais: Estudo Empírico Das Companhias "Nível 1" – Bovespa. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 2, n. 1, 2007.

RODRIGUES, A.; PAULO, E.; CARVALHO, L. N.. Gerenciamento de resultados por meio das transações entre companhias brasileiras interligadas. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 42, n. 2, 2007.

SAAM, N. J. Asymmetry in information versus asymmetry in power: Implicit assumptions of agency theory?. **The Journal of Socio-Economics**, v. 36, n. 6, p. 825-840, 2007.

SANTOS, E. C. Capital regulatório e gerenciamento de resultados nas instituições financeiras que atuam no Brasil. 2007. 128 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças – FUCAPE, Vitória, 2007.

SANTOS, A.; PAULO, E. Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. **BBR-Brazilian Business Review**, v. 3, n. 1, p. 15-31, 2006.

SCHIPPER, Katherine. **Earnings management**. Accounting Horizons. v. 3, n. 4, p. 91-102, dez. 1989.

SHRIEVES, R. E.; DAHL, D. Discretionary accounting and the behavior of Japanese banks under financial duress. **Journal of Banking & Finance**, v. 27, n. 7, p. 1219-1243, 2003.

SILVA, M. **Gerenciamento de resultados contábeis: estudo nas companhias abertas e fechadas do sul do Brasil**. 2009. 137 F. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Programa de Pós Graduação em Ciências Contábeis do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Regional de Blumenau – Blumenau, 2009.

SILVA, M. S.; GALDI, F. C.; TEIXEIRA, A. M. C. Estudo sobre o Efeito das Eleições Presidenciais no Gerenciamento de Resultados de Empresas Atuantes em Setores Regulados. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 21, n. 2, p. 45-68, 2010.

SILVA, S. S.; SOUZA, A. R.; LEITE, E. T. Conflito de agência em organizações cooperativas: um ensaio teórico. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 13, n. 1, 2011.

SMITH, C. W.; WARNER, J. B. Bankruptcy, Secured Debt, and Optimal Capital Structure: Comment. **The Journal of Finance**, v. 34, p. 247-251, Mar. 1979.

STOLOWY, Hervé; BRETON, Gaétan. Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. **Review of Accounting and Finance**, v. 3, n. 1, p. 5-92, 2004.

TEOH, S.; WELCH H.; WONG, I. Tak Jun. Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings. **The Journal of Finance**, v. 53, n. 6, p. 1935-1974, 1998.

TRAPP, A. C. G. **A relação do conselho fiscal como componente de controle no gerenciamento de resultados contábeis**. 2009. 133 f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

VALLE, M. R. **A estrutura de capital das empresas brasileiras num ambiente de altas taxas de juros e na presença de fontes diferenciadas de financiamento**. 2007. 104 p. Tese (Concurso Livre-docência – Departamento de Contabilidade) –

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

VENTURA, E. C. F. (coord.) **Governança cooperativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília: BCB, 256 p, 2009.

VIARDOT, E. The role of cooperatives in overcoming the barriers to adoption of renewable energy. **Energy Policy**, v. 63, p. 756-764, 2013.

XIE, B.; DAVIDSON, W. N.; DADALT, P. J. Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. **Journal of corporate finance**, v. 9, n. 3, p. 295-316, 2003.

ZMIJEWSKI, M. E.; HAGERMAN, R. L. An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting/choice. **Journal of accounting and Economics**, v. 3, n. 2, p. 129-149, 1981.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. 241 p. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D. Organização de cooperativas: desafios e tendências. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 29, n. 3, 1994.

WATTS, R. L.; ZIMMERMANN, J. L. **Positive accounting theory**. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1986.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards. **Accounting review**, p. 112-134, 1978.

WATTS, R. L.; ZIMMERMANN, J. L. Positive accounting theory: a ten year perspective. **The Accounting Review**. v. 65, p. 131-156, jan. 1990.

WELLS, P. Earnings management surrounding CEO changes. **Accounting & Finance**, v. 42, n. 2, p. 169-193, 2002.

WILSON, M.; WANG, L. W. Earnings management following chief executive officer changes: the effect of contemporaneous chairperson and chief financial officer appointments. **Accounting & Finance**, v. 50, n. 2, p. 447-480, 2010.

Wooldridge; J. M. **Introdução à Econometria: uma abordagem moderna**. Tradução José Antônio Ferreira. 4th ed. São Paulo: Cengage Learning, 2013

WU, X.; Zhao, R.; TANG, W. Optimal contracts for the agency problem with multiple uncertain information. **Knowledge-Based Systems**, v. 59, p.161-172, 2014.

YOON, S. S.; MILLER, G. Earnings management of seasoned equity offering firms in Korea. **The International Journal of Accounting**, v. 37, p. 57-78, 2002.