

# **INCOME SMOOTHING: UMA REVISÃO TEÓRICO-CONCEITUAL SOBRE A SUAVIZAÇÃO DE RESULTADOS E SUA RELAÇÃO COM OS MODELOS DE ACCRUALS DISCRICIONÁRIOS**

**Jacson Cruz do Nascimento**

Auditor Interno — Caixa Econômica Federal

Mestre em Economia — Universidade Católica de Brasília

Graduado em Ciências Contábeis e em Análise e Desenvolvimento de Sistemas

[ORCID: 0009-0006-6535-9569](https://orcid.org/0009-0006-6535-9569)

<https://doi.org/10.5281/zenodo.19080188>

Publicado em: março de 2026

## **Resumo**

O *income smoothing*, ou suavização de resultados, constitui uma das formas mais estudadas de gerenciamento de resultados contábeis. Trata-se de uma prática pela qual os gestores utilizam sua discricionariedade contábil para reduzir a volatilidade dos lucros reportados ao longo do tempo, buscando apresentar uma trajetória de resultados mais estável e previsível aos usuários das demonstrações financeiras. O presente artigo tem como objetivo realizar uma revisão teórico-conceitual sobre o *income smoothing*, abordando sua definição, motivações, formas de ocorrência e os principais modelos utilizados para sua mensuração, com ênfase nos modelos baseados em *accruals* discricionários: o Modelo de Jones (1991), o Modelo de Jones Modificado (Dechow, Sloan e Sweeney, 1995) e suas derivações. A partir da literatura consolidada, discutem-se também as limitações empíricas desses modelos e as implicações do *income smoothing* para a qualidade das informações contábeis, para investidores e para o mercado de capitais brasileiro. Conclui-se que, embora o *income smoothing* possa, em determinadas circunstâncias, transmitir informações privadas legítimas aos investidores, ele representa risco significativo à qualidade da informação contábil quando praticado de forma oportunista. A adoção de uma abordagem integrativa — que articule os modelos de *accruals* com as condicionantes institucionais do ambiente brasileiro — é condição necessária para a produção de evidências robustas sobre o tema.

**Palavras-chave:** *income smoothing*; suavização de resultados; gerenciamento de resultados; *accruals* discricionários; qualidade da informação contábil.

## **Abstract**

Income smoothing is one of the most studied forms of earnings management in accounting research. It refers to the practice by which managers use their

accounting discretion to reduce the variability of reported earnings over time, aiming to present a more stable and predictable earnings trajectory to financial statement users. This paper aims to conduct a theoretical and conceptual review of income smoothing, addressing its definition, motivations, forms of occurrence, and the main models used for its measurement, with emphasis on discretionary accruals-based models, particularly the Jones Model (1991), the Modified Jones Model (Dechow, Sloan and Sweeney, 1995), and their subsequent extensions. Based on the consolidated literature, the paper also discusses the empirical limitations of these models and the implications of income smoothing for accounting information quality, investors, and the Brazilian capital market. It is concluded that, while income smoothing may under certain circumstances convey legitimate private information to investors, it represents a significant risk to accounting information quality when practiced opportunistically. An integrative approach — articulating accruals models with the institutional determinants of the Brazilian environment — is a necessary condition for producing robust evidence on the subject.

**Keywords:** income smoothing; earnings management; discretionary accruals; accounting information quality; Brazilian capital market.

## **1. Introdução**

A qualidade da informação contábil é um dos pilares do funcionamento eficiente dos mercados de capitais. Investidores, credores, reguladores e demais usuários das demonstrações financeiras dependem de informações confiáveis, tempestivas e representativas da real situação econômico-financeira das empresas para a tomada de decisões alocativas eficientes (Healy e Wahlen, 1999). Nesse contexto, o gerenciamento de resultados — entendido como o uso da discricionariedade gerencial nos relatórios contábeis para influenciar os lucros reportados — constitui um tema central na pesquisa contábil internacional e brasileira.

Dentro do amplo espectro de práticas de gerenciamento de resultados, o income smoothing, ou suavização de resultados, destaca-se por sua especificidade e pela extensa literatura que o cerca. Diferentemente de outras formas de gerenciamento que visam ao aumento ou à redução pontual dos lucros, o income smoothing caracteriza-se pela tentativa sistemática de reduzir a variabilidade dos resultados ao longo do tempo, produzindo uma série histórica de lucros mais suave e previsível (Beidleman, 1973; Leuz, Nanda e Wysocki, 2003).

A relevância do tema para a pesquisa contábil é inegável. Por um lado, a literatura sugere que o income smoothing pode ser uma prática informativa, por meio da qual os

gestores transmitem expectativas privadas sobre o desempenho futuro da empresa aos participantes do mercado (Tucker e Zarowin, 2006). Por outro lado, quando praticado de forma oportunista, compromete a comparabilidade e a fidedignidade das demonstrações financeiras, distorcendo a percepção de risco dos investidores e prejudicando a eficiência do mercado (Leuz et al., 2003; Graham, Harvey e Rajgopal, 2005).

No Brasil, o tema assume contornos particulares. O mercado de capitais brasileiro, apesar de seu crescimento nas últimas décadas, ainda é caracterizado por concentração de propriedade, estruturas de governança menos desenvolvidas em comparação a economias mais maduras e um ambiente institucional com incentivos distintos para o gerenciamento de resultados (Martinez, 2001; Paulo, 2007). Nesse cenário, compreender as motivações, as formas de ocorrência e as implicações do income smoothing é essencial tanto para a pesquisa acadêmica quanto para a prática regulatória.

Do ponto de vista metodológico, a mensuração do income smoothing está intimamente ligada à literatura sobre accruals discricionários. O Modelo de Jones (1991) e suas modificações subsequentes — o Modelo de Jones Modificado (Dechow et al., 1995), o Modelo com Retorno sobre Ativos (Kothari, Leone e Wasley, 2005) e o Modelo considerando Fluxos de Caixa e Reversões de Accruals (Pae, 2005) — constituem as principais ferramentas utilizadas para separar os accruals normais dos discricionários, sendo estes últimos a proxy mais amplamente utilizada para capturar práticas de gerenciamento, incluindo a suavização (Costa e Soares, 2022).

Este artigo tem como objetivo realizar uma revisão teórico-conceitual sobre o income smoothing, articulando suas bases teóricas, motivações, evidências empíricas e métodos de mensuração. A contribuição central deste trabalho é tripla. Primeiro, sintetiza em um único texto de referência os fundamentos conceituais do income smoothing e os principais modelos de accruals discricionários utilizados para sua mensuração — de Jones (1991) a Pae (2005) —, preenchendo uma lacuna didática identificada na literatura brasileira. Segundo, articula essa base metodológica com as especificidades institucionais do mercado brasileiro, discutindo as adaptações necessárias para aplicação nos contextos de governança e de mercado de capitais do Brasil. Terceiro, distingue sistematicamente o income smoothing informativo do oportunista, oferecendo uma estrutura analítica que orienta tanto a pesquisa empírica quanto a interpretação regulatória do fenômeno. O trabalho está organizado da seguinte forma: a seção

2 apresenta a revisão da literatura; a seção 3 descreve a metodologia; a seção 4 discute os principais modelos de mensuração baseados em accruals; a seção 5 aborda as motivações e consequências do income smoothing; a seção 6 apresenta a discussão integrativa; e a seção 7 expõe as conclusões.

## **2. Revisão da literatura**

### ***2.1 Gerenciamento de resultados: conceitos fundamentais***

O gerenciamento de resultados é definido, de forma seminal, por Healy e Wahlen (1999) como a situação em que os gestores exercem seu julgamento nos relatórios financeiros e na estruturação das transações para alterar os relatórios financeiros, seja para enganar alguns stakeholders sobre o desempenho econômico subjacente da empresa, seja para influenciar os resultados contratuais que dependem dos números contábeis reportados. Essa definição abrange tanto a manipulação via escolhas contábeis discricionárias quanto via estruturação de transações reais.

Schipper (1989) oferece uma definição complementar, descrevendo o gerenciamento de resultados como uma intervenção deliberada no processo de relatório financeiro externo com o objetivo de obter algum ganho privado. Em ambas as definições, destaca-se o elemento da intencionalidade: o gerenciamento de resultados não é um fenômeno acidental, mas uma ação deliberada dos gestores no exercício de sua discricionariedade.

A literatura diferencia, em linhas gerais, duas grandes modalidades de gerenciamento de resultados: (i) o gerenciamento via accruals, que se dá por meio de escolhas contábeis dentro das normas vigentes, como estimativas de provisões, reconhecimento de receitas e políticas de depreciação; e (ii) o gerenciamento via atividades reais, que envolve a alteração do tempo ou estrutura de transações operacionais, de investimento e de financiamento para impactar os resultados reportados (Roychowdhury, 2006; Zang, 2012). O presente artigo concentra-se na primeira modalidade, especificamente no fenômeno do income smoothing via accruals discricionários.

É importante distinguir o gerenciamento de resultados da fraude contábil. Enquanto esta implica a violação deliberada de princípios e normas contábeis, o gerenciamento de resultados — incluindo o income smoothing — opera dentro dos limites das normas vigentes, explorando a flexibilidade inerente aos princípios contábeis geralmente aceitos (Walker,

2013). Essa distinção, embora conceitual, tem implicações importantes para a regulação e para a pesquisa empírica.

## ***2.2 Income smoothing: definição e tipologia***

O conceito de income smoothing tem suas raízes na literatura contábil dos anos 1960 e 1970. Gordon (1964) foi um dos primeiros a propor que os gestores teriam incentivos para suavizar os resultados reportados com o objetivo de maximizar sua segurança no emprego e seu nível de remuneração. Beidleman (1973) formalizou o conceito ao defini-lo como a escolha deliberada, pela administração, de medidas que reduzam as flutuações de curto prazo nos resultados reportados em torno de algum nível-alvo.

A literatura identifica duas formas principais de income smoothing. A primeira é o smoothing natural (ou econômico), que ocorre quando a própria natureza das operações da empresa produz resultados naturalmente estáveis ao longo do tempo, sem qualquer intervenção gerencial deliberada. A segunda — e mais relevante para a pesquisa contábil — é o smoothing artificial (ou intencional), que se dá quando os gestores intervêm deliberadamente no processo de reconhecimento contábil para suavizar os resultados reportados (Barnea, Ronen e Sadan, 1976).

Dentro do smoothing artificial, a literatura distingue ainda entre o smoothing via instrumentos contábeis — que envolve o uso de escolhas contábeis discricionárias, como mudanças em estimativas e políticas contábeis — e o smoothing via transações reais — que envolve o momento das transações para produzir efeitos contábeis desejados (Ronen e Yaari, 2008).

Eckel (1981) propôs uma taxonomia que permanece influente na literatura. O autor distingue o smoothing intencional do smoothing não intencional e, dentro do intencional, separa o smoothing real do smoothing artificial. Além disso, propôs um teste empírico baseado na relação entre o coeficiente de variação das receitas e o coeficiente de variação dos lucros: quando a variabilidade dos lucros é inferior à variabilidade das receitas, há evidência de income smoothing.

Mais recentemente, Tucker e Zarowin (2006) trouxeram uma contribuição importante ao distinguir entre o income smoothing oportunista e o income smoothing informativo. No primeiro caso, os gestores suavizam os resultados para enganar os investidores sobre a real

situação da empresa, prejudicando a qualidade da informação. No segundo, a suavização reflete a sinalização de informações privadas dos gestores sobre os lucros futuros esperados, o que pode, paradoxalmente, aumentar a qualidade informacional dos preços das ações.

### ***2.3 Teoria da agência e incentivos para o income smoothing***

A teoria da agência, formulada por Jensen e Meckling (1976), oferece o arcabouço teórico fundamental para a compreensão dos incentivos ao income smoothing. O problema de agência surge da separação entre propriedade e controle nas corporações modernas: os acionistas (principals) delegam a gestão da empresa aos administradores (agents), cujos interesses podem divergir dos interesses dos proprietários. Nesse contexto, os gestores podem utilizar sua discricionariedade contábil — incluindo o income smoothing — para perseguir objetivos privados à custa dos acionistas.

Os contratos de remuneração baseados em desempenho constituem um dos principais incentivos para o income smoothing. Quando a remuneração dos gestores está atrelada aos resultados contábeis, eles têm incentivos para suavizar os lucros de modo a maximizar o valor presente esperado de sua remuneração ao longo do tempo, reduzindo a volatilidade dos bônus (Healy, 1985; Gaver, Gaver e Austin, 1995). Além disso, a suavização dos resultados pode ser motivada pela preocupação com a estabilidade do emprego, uma vez que resultados voláteis podem ser percebidos pelos acionistas como evidência de má gestão.

Os contratos de dívida representam outro vetor importante de incentivos. As cláusulas contratuais (covenants) dos contratos de empréstimo frequentemente estabelecem limites mínimos de indicadores contábeis — como índices de cobertura de juros e alavancagem — e a violação dessas cláusulas pode desencadear eventos de default com custos elevados. Nesse contexto, a suavização dos resultados pode ser empregada para evitar a violação de covenants (DeFond e Jiambalvo, 1994).

Os incentivos de mercado de capitais também exercem papel relevante. A pressão para atender às expectativas dos analistas financeiros e para apresentar resultados consistentes com as projeções divulgadas cria um ambiente propício à suavização dos resultados. Graham, Harvey e Rajgopal (2005), em pesquisa survey com executivos norte-americanos, encontraram evidências de que a maioria dos gestores preferiria suavizar os resultados a permitir volatilidade, mesmo que isso implicasse sacrificar valor de longo prazo.

### **3. Metodologia**

Este artigo adota abordagem descritivo-analítica, fundamentada em revisão de literatura não sistemática de caráter integrativo (Torraco, 2005). As fontes consultadas abrangem artigos publicados em periódicos internacionais e nacionais especializados em contabilidade financeira, mercado de capitais e qualidade da informação contábil, bem como obras de referência em gerenciamento de resultados e accruals discricionários.

A seleção dos modelos apresentados baseou-se em três critérios: (i) reconhecimento e ampla utilização na literatura de gerenciamento de resultados; (ii) aplicabilidade ao contexto de empresas listadas em mercados emergentes, em particular o mercado brasileiro; e (iii) progressão lógica e histórica entre os modelos, permitindo a identificação de avanços metodológicos. A discussão dos modelos segue a sequência cronológica de seu desenvolvimento, de Jones (1991) a Pae (2005), conforme sistematizado por Costa e Soares (2022).

### **4. Modelos de mensuração dos accruals discricionários**

#### ***4.1 O conceito de accruals e sua relevância para o income smoothing***

Os accruals constituem a diferença entre o lucro contábil e o fluxo de caixa operacional gerado em um determinado período. Pela lógica do regime de competência, as receitas são reconhecidas quando auferidas e as despesas quando incorridas, independentemente do momento de sua realização financeira. Assim, os accruals refletem os ajustes temporais necessários para que o lucro contábil represente de forma mais fiel o desempenho econômico da empresa do que o fluxo de caixa (Dechow, 1994).

A decomposição dos accruals totais em accruals não discricionários (normais) e accruals discricionários é central para a pesquisa em gerenciamento de resultados. Os accruals não discricionários refletem o nível esperado com base nas condições econômicas da empresa, enquanto os accruals discricionários representam a porção sob controle dos gestores e que pode ser manipulada para fins de gerenciamento de resultados (Jones, 1991; Dechow et al., 1995).

No contexto do income smoothing, a hipótese central é que os gestores utilizam os accruals discricionários de forma sistemática e inversamente relacionada ao lucro pré-

manipulação: quando o lucro corrente está acima do nível-alvo, os gestores reduzem os accruals discricionários; quando está abaixo, os aumentam. Esse padrão resulta em correlação negativa entre a variação dos accruals discricionários e a variação do lucro antes dos accruals — principal evidência empírica de income smoothing nos estudos baseados em accruals (Leuz et al., 2003).

#### 4.2 O Modelo de Jones (1991)

O Modelo de Jones (1991) representa o marco inicial e mais influente na literatura de accruals discricionários. Desenvolvido originalmente para testar se empresas gerenciavam seus resultados durante investigações de alívio tarifário, o modelo decompõe os accruals totais em uma parte normal — explicada pelas condições econômicas da empresa — e uma parte discricionária. Os accruals totais são definidos como:

$$TAit = \Delta CurrentAssetsit - \Delta Cashit - \Delta CurrentLiabilitiesit - DAEit \quad (1)$$

onde TA representa os accruals totais,  $\Delta CurrentAssets$  é a variação do ativo circulante,  $\Delta Cash$  é a variação do caixa,  $\Delta CurrentLiabilities$  é a variação do passivo circulante, e DAE é a despesa de depreciação e amortização, para a empresa  $i$  no ano  $t$  (Costa e Soares, 2022).

Os accruals discricionários são estimados como os resíduos da regressão em corte transversal por setor e ano, com todas as variáveis escalonadas pelo ativo total do período anterior:

$$(TAit / Ait-1) = \alpha_0 + \alpha_1(I / Ait-1) + \beta_1(\Delta Rit / Ait-1) + \beta_2(PPEit / Ait-1) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

onde  $\Delta R$  representa a variação das receitas e PPE os ativos fixos brutos. O escalonamento pelo ativo total do período anterior mitiga problemas de heterocedasticidade. Uma limitação central refere-se ao tratamento das receitas: ao incluir sua variação total como variável de controle, o modelo presume que todas as variações de receita são não discricionárias, o que pode gerar viés quando as receitas são gerenciadas via antecipação ou postergação do reconhecimento de vendas a prazo (Dechow et al., 1995).

#### 4.3 O Modelo de Jones Modificado (Dechow et al., 1995)

Em resposta à limitação identificada, Dechow, Sloan e Sweeney (1995) propuseram o Modelo de Jones Modificado, que ajusta a variação das receitas pela variação das contas a



receber ( $\Delta AR$ ), partindo do pressuposto de que as variações nas contas a receber são mais suscetíveis à manipulação gerencial:

$$NA_{it} = \alpha_0 + \alpha_1(I / A_{it-1}) + \beta_1[(\Delta R_{it} - \Delta AR_{it}) / A_{it-1}] + \beta_2(PPE_{it} / A_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Os accruals discricionários são calculados como a diferença entre os accruals totais e os accruals normais estimados pela equação (3). Conforme Costa e Soares (2022), no Modelo de Jones Modificado os accruals discricionários não podem ser calculados diretamente pelo resíduo da regressão, sendo necessário estimar os accruals normais e subtraí-los dos accruals totais. Este modelo tornou-se o padrão dominante na literatura e é amplamente utilizado como base para a identificação do income smoothing.

#### 4.4 O Modelo de Jones Modificado com ROA (Kothari et al., 2005)

Kothari, Leone e Wasley (2005) identificaram que os modelos anteriores apresentam erros de especificação quando aplicados a empresas com desempenho operacional extremo. Os autores demonstraram que os accruals discricionários estimados estão sistematicamente correlacionados com o desempenho contemporâneo da empresa, o que pode gerar conclusões equivocadas sobre a existência de gerenciamento. A solução proposta foi a inclusão do Retorno sobre os Ativos (ROA) como variável de controle adicional:

$$MJRTA_{it} = \delta_0 + \delta_1(I / A_{it-1}) + \delta_2\Delta R_{it} + \delta_3PPE_{it} + \delta_4ROA_{it} \text{ (ou } t-1) + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Além da inclusão do ROA, Kothari et al. (2005) recomendam explicitamente a inclusão do termo constante (intercepto) na regressão, o que melhora o controle tanto da heterocedasticidade quanto do problema de omissão de controle de tamanho pela escala das variáveis (Costa e Soares, 2022).

#### 4.5 O Modelo de Pae (2005)

Pae (2005) propôs uma extensão que incorpora ao modelo os fluxos de caixa das operações — contemporâneo e defasado — e os accruals totais do período anterior, com o objetivo de capturar a relação entre accruals e fluxos de caixa (Dechow e Dichev, 2002) e o fenômeno da reversão natural dos accruals:

$$(TA_{it} / A_{it-1}) = \alpha_0 + \alpha_1(I / A_{it-1}) + \beta_1(\Delta R_{it} / A_{it-1}) + \beta_2(PPE_{it} / A_{it-1}) + \beta_3(CFO_{it} / A_{it-1}) + \beta_4(CFO_{it-1} / A_{it-1}) + \beta_5(TA_{it-1} / A_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

A inclusão dessas variáveis adicionais tende a produzir  $R^2$  ajustado matematicamente superior ao dos modelos anteriores. Entretanto, como destacam Costa e Soares (2022), as variáveis incluídas podem estar, elas próprias, sujeitas ao gerenciamento de resultados, criando um problema de endogeneidade. O aforismo de Box (1979) — "todos os modelos estão errados, mas alguns são úteis" — serve como lembrete de que os modelos de accruals discricionários são aproximações imperfeitas que, utilizados com cautela e consciência de suas limitações, continuam sendo ferramentas valiosas.

#### 4.6 Síntese comparativa dos modelos

O Quadro 1 apresenta uma síntese comparativa dos quatro modelos discutidos, destacando a principal inovação de cada um em relação ao anterior.

**Quadro 1 — Síntese comparativa dos modelos de accruals discricionários para mensuração do income smoothing**

<b>Modelo</b>	<b>Principal inovação em relação ao anterior</b>
Jones (1991)	Pioneiro: separa accruals totais em normais e discricionários via regressão OLS por setor/ano. Limitação: trata toda variação de receita como não discricionária.
Jones Modificado (Dechow et al., 1995)	Ajusta a variação de receita pela variação das contas a receber ( $\Delta AR$ ), capturando manipulação de vendas a prazo.
Jones c/ ROA (Kothari et al., 2005)	Inclui ROA como variável de controle, corrigindo viés para empresas com desempenho extremo. Recomenda inclusão explícita do intercepto.
Pae (2005)	Adiciona CFO contemporâneo, defasado e accruals defasados, capturando reversões naturais e relação intertemporal com fluxo de caixa.

*Fonte: elaborado pelo autor com base em Jones (1991), Dechow et al. (1995), Kothari et al. (2005), Pae (2005) e Costa e Soares (2022).*

#### 4.7 Limitações dos modelos e implicações para a pesquisa

Apesar de sua ampla utilização, os modelos baseados em accruals discricionários apresentam limitações importantes. Em primeiro lugar, todos os modelos assumem, implicitamente, que os accruals não discricionários são adequadamente capturados pelas variáveis de controle incluídas, o que raramente é verdade em sua totalidade (El Diri, 2017).

Em segundo lugar, o problema de variáveis omitidas é inerente a todos os modelos. Características específicas do setor, do ambiente macroeconômico e da empresa podem influenciar o nível de accruals sem que reflitam necessariamente gerenciamento de resultados. A estimação por setor e ano, conforme recomendado pela literatura, minimiza esse problema, mas não o elimina (El Diri, 2017; Costa e Soares, 2022).

Em terceiro lugar, para países com mercados de capitais menos desenvolvidos — como o Brasil —, a estimação por setor e ano pode resultar em amostras muito pequenas dentro de cada grupo, comprometendo a qualidade estatística das estimativas. Nesse contexto, a estimação considerando apenas o ano pode ser uma alternativa mais robusta (Costa e Soares, 2022).

## **5. Motivações e consequências do income smoothing**

### **5.1 Motivações**

As motivações para o income smoothing podem ser agrupadas em três grandes categorias: contratuais, de mercado de capitais e regulatórias. Do ponto de vista contratual, a suavização pode ser motivada pela existência de contratos de remuneração baseados em lucros, pela presença de covenants em contratos de dívida e pela preocupação com a estabilidade do emprego dos gestores (Healy, 1985; DeFond e Jiambalvo, 1994).

Do ponto de vista do mercado de capitais, a suavização pode ser motivada pela pressão para atender às expectativas dos analistas financeiros, pelo interesse em reduzir o custo de capital e pelo desejo de manter ou aumentar o preço das ações (Graham et al., 2005). A literatura documenta que a volatilidade dos lucros é percebida pelos investidores como um indicador de risco, o que cria incentivos para que os gestores a reduzam, mesmo que artificialmente.

Do ponto de vista regulatório, em países onde a tributação está fortemente vinculada ao lucro contábil — como é parcialmente o caso do Brasil —, os gestores podem ter incentivos para suavizar os resultados de modo a otimizar a carga tributária ao longo do tempo (Lin, Lu e Zhang, 2012; Paulo, Martins e Corrar, 2007).

O Quadro 2 sintetiza os três níveis de análise causal aplicados ao income smoothing, articulando o fenômeno com a tipologia de análise causal presente na literatura de governança e controles internos.

**Quadro 2 — Níveis de análise causal do income smoothing e implicações para o controle**

Nível	Descrição	Impacto da recomendação
Sintoma	Manifestação observável do problema (ex.: accrual não justificado, resultado atipicamente estável)	Pontual; correção de episódio específico sem atacar a estrutura
Causa imediata	Fator diretamente associado ao sintoma (ex.: gestor utilizou estimativas discricionárias para estabilizar o resultado)	Moderado; atua no elo mais próximo da prática de suavização
Causa raiz	Fator estrutural que criou as condições para a suavização sistemática (ex.: incentivos de remuneração atrelados a resultados estáveis; covenants de dívida; pressão de analistas)	Alto; previne recorrência ao atacar a origem econômica e institucional do comportamento

*Fonte: elaborado pelo autor com base em Beidleman (1973), Jensen e Meckling (1976), Healy (1985) e Leuz, Nanda e Wysocki (2003).*

## 5.2 Consequências para a qualidade da informação contábil

As consequências do income smoothing para a qualidade da informação contábil são ambíguas e dependem da natureza — oportunista ou informativa — da prática. Quando informativo, Tucker e Zarowin (2006) demonstraram que o income smoothing está positivamente associado à capacidade dos preços das ações de incorporar informações sobre lucros futuros, sugerindo que a suavização pode aumentar a eficiência informacional do mercado.

Por outro lado, quando oportunista, o income smoothing prejudica a relevância e a confiabilidade das demonstrações financeiras. Leuz, Nanda e Wysocki (2003) documentaram que países com maior nível de income smoothing tendem a apresentar menor liquidez no mercado acionário e maior custo de capital, evidenciando que o income smoothing oportunista tem consequências econômicas reais.

No Brasil, Martinez (2001) foi um dos pioneiros na investigação do gerenciamento de resultados em empresas abertas, identificando práticas de gerenciamento — incluindo a suavização — nas empresas listadas na Bovespa. Estudos posteriores, como os de Paulo (2007) e Costa, Matte e Monte-Mor (2018), aprofundaram a análise e confirmaram a relevância do tema no contexto brasileiro, identificando fatores como alavancagem financeira, estrutura de governança e qualidade da auditoria como determinantes importantes do nível de gerenciamento de resultados.

## **6. Discussão: income smoothing, accruals e qualidade da informação no contexto brasileiro**

O mercado de capitais brasileiro apresenta características institucionais que moldam os incentivos e as oportunidades para o income smoothing de forma específica. A concentração de propriedade e controle, característica marcante das empresas brasileiras abertas, reduz o problema de agência entre gestores e acionistas, mas amplia o conflito de interesse entre acionistas controladores e minoritários (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer e Vishny, 1998). Nesse contexto, a suavização de resultados pode ser instrumentalizada pelos controladores para expropriação dos minoritários.

A convergência das normas contábeis brasileiras para os padrões internacionais (IFRS), implementada de forma plena a partir de 2010, representou um marco importante para a qualidade da informação contábil no Brasil. Estudos como o de Grecco (2013) investigaram o efeito da adoção do IFRS sobre o gerenciamento de resultados, encontrando evidências de redução nas práticas discricionárias após a convergência. Entretanto, a literatura documenta que a adoção do IFRS não elimina, por si só, as práticas de gerenciamento, uma vez que o ambiente institucional continua sendo determinante fundamental do comportamento gerencial.

A qualidade da auditoria é outro fator de relevância. Silvestre, Costa e Kronbauer (2018) investigaram a relação entre a rotatividade de auditores e a qualidade dos accruals, encontrando evidências de que a qualidade da auditoria funciona como mecanismo de governança que restringe as práticas de income smoothing. A presença de auditores das maiores firmas de auditoria (Big Four) está associada a menores níveis de accruals discricionários.

Sob uma perspectiva integrativa, quatro pontos de convergência merecem destaque. Primeiro, a dualidade do income smoothing — informativo versus oportunista — exige que a pesquisa empírica vá além da mensuração dos accruals discricionários e investigue os contextos institucionais nos quais a suavização ocorre. Segundo, a adequação dos modelos de mensuração depende das características da amostra e do ambiente institucional, sendo especialmente relevante a recomendação de Costa e Soares (2022) de utilizar a abordagem de estimação por ano — sem estratificação setorial — para o mercado brasileiro. Terceiro, os mecanismos de governança corporativa — qualidade da auditoria, composição do conselho e segmento de listagem na B3 — exercem papel moderador importante sobre o nível de income smoothing oportunista. Quarto, as fronteiras entre o income smoothing via accruals e o gerenciamento via atividades reais permanecem uma fronteira de pesquisa pouco explorada no contexto brasileiro (Zang, 2012).

## **7. Considerações finais**

Este artigo realizou uma revisão teórico-conceitual sobre o income smoothing, articulando suas bases conceituais, motivações, modelos de mensuração e implicações para a qualidade da informação contábil. A revisão da literatura permite formular quatro conclusões relevantes.

Em primeiro lugar, o income smoothing é um fenômeno multifacetado, cuja natureza — informativa ou oportunista — determina suas consequências para a qualidade da informação e para a eficiência do mercado de capitais. A distinção entre essas duas formas é essencial para a interpretação dos resultados empíricos e para o desenvolvimento de políticas regulatórias adequadas.

Em segundo lugar, os modelos baseados em accruals discricionários — com destaque para o Modelo de Jones Modificado (Dechow et al., 1995) e suas extensões (Kothari et al., 2005; Pae, 2005) — constituem as principais ferramentas empíricas disponíveis. A escolha e implementação adequada desses modelos, conforme o tutorial de Costa e Soares (2022), é fundamental para a produção de evidências confiáveis.

Em terceiro lugar, o contexto brasileiro apresenta características institucionais específicas — concentração de propriedade, evolução recente da governança corporativa e adoção do IFRS — que moldam os incentivos e as oportunidades para o income smoothing de

forma distinta dos contextos anglo-saxônicos onde os modelos foram originalmente desenvolvidos. A adaptação metodológica e a interpretação contextualizada dos resultados são, portanto, imperativos para a pesquisa no mercado brasileiro.

Em quarto lugar, as contribuições deste artigo podem ser sintetizadas em três dimensões. Do ponto de vista conceitual, o artigo consolida em um único texto as bases teóricas do income smoothing — incluindo a distinção entre smoothing informativo e oportunista —, preenchendo uma lacuna na literatura brasileira de língua portuguesa sobre o tema. Do ponto de vista metodológico, apresenta de forma comparada e didática os quatro modelos seminais de accruals discricionários (Jones, 1991; Dechow et al., 1995; Kothari et al., 2005; Pae, 2005), com ênfase nas adaptações recomendadas para o contexto brasileiro conforme Costa e Soares (2022). Do ponto de vista institucional, articula a literatura internacional com as características específicas do mercado de capitais brasileiro — concentração de propriedade, convergência para IFRS e qualidade da auditoria —, oferecendo uma agenda de pesquisa contextualizada e aplicável aos estudos nacionais.

Como agenda para pesquisas futuras, sugere-se: a investigação empírica do income smoothing em subamostras específicas do mercado brasileiro — como empresas com diferentes estruturas de propriedade, setores regulados versus não regulados e períodos de crise econômica —; o estudo da interação entre o smoothing via accruals e via atividades reais; e a investigação do impacto da convergência para IFRS e das reformas de governança corporativa sobre os níveis de suavização de resultados nas empresas listadas na B3.

## **Referências**

- BARNEA, A.; RONEN, J.; SADAN, S. Classificatory smoothing of income with extraordinary items. *The Accounting Review*, v. 51, n. 1, p. 110-122, 1976.
- BEIDLEMAN, C. R. Income smoothing: The role of management. *The Accounting Review*, v. 48, n. 4, p. 653-667, 1973.
- BOX, G. E. P. Robustness in the strategy of scientific model building. In: LAUNER, R. L.; WILKINSON, G. N. (Eds.). *Robustness in Statistics*. New York: Academic Press, 1979.

- COSTA, C. M.; MATTE, A. M.; MONTE-MOR, D. S. Endividamento e decisões contábeis: A relação não linear entre dívida e qualidade dos lucros. *Revista de Contabilidade e Organizações*, v. 12, e137077, 2018.
- COSTA, C. M.; SOARES, J. M. M. V. Standard Jones and Modified Jones: An earnings management tutorial. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 26, n. 2, e200305, 2022.
- DECHOW, P. M. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, v. 18, n. 1, p. 3-42, 1994.
- DECHOW, P. M.; DICHEV, I. D. The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, v. 77, n. Supplement, 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, 1995.
- DEFOND, M. L.; JIAMBALVO, J. Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, v. 17, n. 1-2, p. 145-176, 1994.
- ECKEL, N. The income smoothing hypothesis revisited. *Abacus*, v. 17, n. 1, p. 28-40, 1981.
- EL DIRI, M. *Introduction to Earnings Management*. New York: Springer Books, 2017.
- GAVER, J. J.; GAVER, K. M.; AUSTIN, J. R. Additional evidence on bonus plans and income management. *Journal of Accounting and Economics*, v. 19, n. 1, p. 3-28, 1995.
- GORDON, M. J. Postulates, principles and research in accounting. *The Accounting Review*, v. 39, n. 2, p. 251-263, 1964.
- GRAHAM, J. R.; HARVEY, C. R.; RAJGOPAL, S. The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, v. 40, n. 1-3, p. 3-73, 2005.
- GRECCO, M. C. P. O efeito da convergência brasileira para IFRS no gerenciamento de resultados de companhias não financeiras brasileiras abertas. *Brazilian Business Review*, v. 10, n. 4, p. 110-132, 2013.
- HEALY, P. M. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, v. 7, n. 1-3, p. 85-107, 1985.



- HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.
- 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.
- JONES, J. J. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, v. 29, n. 2, p. 193-228, 1991.
- KOTHARI, S. P.; LEONE, A. J.; WASLEY, C. E. Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, v. 39, n. 1, p. 163-197, 2005.
- LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. Law and finance. *Journal of Political Economy*, v. 106, n. 6, p. 1113-1155, 1998.
- LEUZ, C.; NANDA, D.; WYSOCKI, P. D. Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, v. 69, n. 3, p. 505-527, 2003.
- LIN, B.; LU, R.; ZHANG, T. Tax-induced earnings management in emerging markets: Evidence from China. *Journal of the American Taxation Association*, v. 34, n. 2, p. 19-44, 2012.
- MARTINEZ, A. L. Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 2001. Tese (Doutorado em Contabilidade) — Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- PAE, J. Expected accrual models: The impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, v. 24, n. 1, p. 5-22, 2005.
- PAULO, E. Manipulação das informações contábeis: Uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados. 2007. Tese (Doutorado) — Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.
- PAULO, E.; MARTINS, E.; CORRAR, L. J. Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *Revista de Administração de Empresas*, v. 47, n. 1, p. 46-59, 2007.

- RONEN, J.; YAARI, V. Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research. New York: Springer, 2008.
- ROYCHOWDHURY, S. Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, v. 42, n. 3, p. 335-370, 2006.
- SCHIPPER, K. Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.
- SILVESTRE, A. O.; COSTA, C. M.; KRONBAUER, C. A. Rotação de auditoria e qualidade dos lucros: Uma análise usando accruals discricionários. *Brazilian Business Review*, v. 15, n. 5, p. 410-426, 2018.
- TORRACO, R. J. Writing integrative literature reviews: Guidelines and examples. *Human Resource Development Review*, v. 4, n. 3, p. 356-367, 2005.
- TUCKER, J. W.; ZAROWIN, P. A. Does income smoothing improve earnings informativeness? *The Accounting Review*, v. 81, n. 1, p. 251-270, 2006.
- WALKER, M. How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. *Accounting and Business Research*, v. 43, n. 4, p. 37-41, 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.
- ZANG, A. Y. Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*, v. 87, n. 2, p. 675-703, 2012.

### **Nota sobre o autor**

Jacson Cruz do Nascimento é Auditor Interno da Caixa Econômica Federal. Mestre em Economia pela Universidade Católica de Brasília. Graduado em Ciências Contábeis e em Análise e Desenvolvimento de Sistemas. Possui pós-graduação lato sensu em Controladoria e Contabilidade, Auditoria, Finanças Governamentais, Segurança da Informação e Analytics e Business Intelligence. Atua em funções de auditoria e controle em instituições financeiras públicas. Área de pesquisa: contabilidade financeira, mercado de capitais e gerenciamento de resultados. ORCID: 0009-0006-6535-9569.

**Como citar este artigo (ABNT)**

NASCIMENTO, J. C. Income smoothing: uma revisão teórico-conceitual sobre a suavização de resultados e sua relação com os modelos de accruals discricionários. mar. 2026