

Características predominantes de empresas brasileiras com evidências de *Big Bath Accounting*: uma análise por bandas de confiança

Predominant characteristics of brazilian companies with evidence of *Big Bath Accounting* practices: an analysis using confidence bands

Características predominantes de las empresas brasileñas con evidencias de prácticas de *Big Bath Accounting*: un análisis por bandas de confianza

DOI: 10.55905/oelv23n11-007

Receipt of originals: 10/1/2025

Acceptance for publication: 10/27/2025

Kelly Aparecida Silva Jacques

Doutora em Ciências Contábeis

Instituição: Universidade Federal de Goiás (UFU)

Endereço: Goiânia, Goiás, Brasil

E-mail: kellyjacques@ufg.br

Ilírio José Rech

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP)

Instituição: Universidade Federal de Goiás (UFU)

Endereço: Goiânia, Goiás, Brasil

E-mail: ilirio.jose@ufg.br

RESUMO

O presente estudo buscou identificar as características predominantes das companhias abertas brasileiras com evidências de práticas de *Big Bath Accounting* (BBA), empregando bandas de confiança para classificar os níveis de discricionariedade. Para isso, analisou-se uma amostra de 209 empresas listadas na B3 entre 2012 e 2016, utilizando o modelo Pae (2005) para detectar *accruals* discricionários, com bandas de confiança (90%) para categorizar o BBA em níveis baixo e alto, complementada por análise de frequência. Os resultados indicaram 52 casos de BBA, sendo 40 de baixo nível e 12 de alto nível, predominando em empresas de menor porte, não listadas no Novo Mercado, com alto endividamento, menor concentração acionária, permanência da gestão e auditoria, e auditadas por firmas *Big Four*. A aplicação de bandas de confiança aprimorou a precisão na identificação de práticas agressivas de manipulação. Diferentemente de estudos anteriores, a abordagem individualizada por empresa destacou-se, contribuindo para a prática contábil ao facilitar a captura e interpretação de ruídos informacionais, servindo como ferramenta preditiva de sacrifícios futuros (reversão de lucros) e suas possíveis consequências no mercado acionário. Esses achados oferecem insights valiosos para *stakeholders*, com potencial aplicação em contextos latino-

americanos agressivas. Difere dos demais estudos por avaliar o comportamento dos *accruals* discricionários por empresa, podendo este contribuir para a prática contábil, bem como para captação e interpretação de ruídos presentes em informações para tomada de decisão dos *stakeholders*, como ferramenta de previsão do sacrifício futuro da organização (reversão do lucro) e as possíveis consequências no mercado acionário.

Palavras-chave: *Big Bath Accounting*, Qualidade da Informação Contábil, Gerenciamento de Resultados, Bandas de Confiança.

ABSTRACT

This study sought to identify the predominant characteristics of Brazilian publicly traded companies with evidence of Big Bath Accounting (BBA) practices, employing confidence intervals to classify levels of discretion. To this end, a sample of 209 companies listed on the B3 between 2012 and 2016 was analyzed, using the Pae (2005) model to detect discretionary *accruals*, with 90% confidence intervals to categorize BBA into low and high levels, complemented by frequency analysis. The results indicated 52 cases of BBA, with 40 of low level and 12 of high level, predominantly in smaller companies, not listed on the Novo Mercado, with high debt, lower ownership concentration, continuity of management and audit, and audited by Big Four firms. The application of confidence intervals enhanced the precision in identifying aggressive manipulation practices. Unlike previous studies, the individualized approach per company stands out, contributing to accounting practice by facilitating the capture and interpretation of informational noise, serving as a predictive tool for future sacrifices (profit reversals) and their possible consequences in the stock market. These findings offer valuable insights for stakeholders, with potential application in Latin American contexts. Aggressive. It differs from other studies by evaluating the behavior of discretionary *accruals* per company, potentially contributing to accounting practice, as well as to the capture and interpretation of noise present in information for stakeholder decision-making, as a tool for predicting the organization's future sacrifice (profit reversal) and the possible consequences in the stock market.

Keywords: *Big Bath Accounting*, Accounting Information Quality, Earnings Management, Confidence Bands.

RESUMEN

El presente estudio buscó identificar las características predominantes de las compañías abiertas brasileñas con evidencias de prácticas de Big Bath Accounting (BBA), empleando bandas de confianza para clasificar los niveles de discrecionalidad. Para ello, se analizó una muestra de 209 empresas cotizadas en la B3 entre 2012 y 2016, utilizando el modelo de Pae (2005) para detectar *accruals* discrecionales, con bandas de confianza (90%) para categorizar el BBA en niveles bajo y alto, complementada por análisis de frecuencia. Los resultados indicaron 52 casos de BBA, siendo 40 de bajo nivel y 12 de alto nivel, predominando en empresas de menor porte, no cotizadas en el Novo Mercado, con alto endeudamiento, menor concentración accionarial, permanencia de la gestión y auditoría, y auditadas por firmas Big Four. La aplicación de bandas de confianza mejoró

la precisión en la identificación de prácticas agresivas de manipulación. A diferencia de otros estudios, el enfoque individualizado por empresa destaca, contribuyendo a la práctica contable al facilitar la captura e interpretación de ruidos informacionales, sirviendo como herramienta predictiva de sacrificios futuros (reversión de beneficios) y sus posibles consecuencias en el mercado accionario. Estos hallazgos ofrecen perspectivas valiosas para los stakeholders, con potencial aplicación en contextos latinoamericanos. Agresivas. Se diferencia de otros estudios por evaluar el comportamiento de los *accruals* discrecionales por empresa, pudiendo contribuir a la práctica contable, así como a la captación e interpretación de ruidos presentes en la información para la toma de decisiones de los stakeholders, como herramienta de predicción del sacrificio futuro de la organización (reversión de beneficios) y las posibles consecuencias en el mercado accionario.

Palabras clave: *Big Bath Accounting*, Calidad de la Información Contable, Gestión de Resultados, Bandas de Confianza.

1 INTRODUÇÃO

A literatura sobre gerenciamento de resultados oferece contribuições significativas, apresentando modelos e métricas de mensuração, como os propostos por Jones (1991), Dechow, Sloan e Sweeney (1996), Kang e Sivaramakrishnan (1995) e Pae (2005). Com o avanço desses modelos, diversos estudos exploraram suas aplicações, adaptações e respostas (Martinez, 2008; Paulo, 2007; Martinez e Castro, 2011), o uso de *accruals* específicos (Martinez, 2013; Rodrigues, Rodrigues e Sarlo Neto, 2014), incentivos contratuais (remuneração de executivos, *covenants*, emissão de debêntures, entre outros) que estimulam sua prática (Castro, 2012), bem como os fatores determinantes dessas práticas (Sevin e Schroeder, 2005; Lorencini e Costa, 2011; Erfurth e Bezerra, 2013; Pettersen e Sørderberg, 2016).

Entre os principais incentivos, Paulo (2007) e Martinez (2013) destacam aqueles relacionados a contratos, influência sobre expectativas de fluxos de caixa e incentivos gerenciais ou bonificações. Quanto aos determinantes, a literatura aponta tamanho, governança corporativa, endividamento, concentração de controle, setor, gestão, auditoria e normas internacionais como fatores relevantes.

O lucro contábil, um dos principais produtos da contabilidade, é influenciado por

escolhas discricionárias que podem ser exploradas oportunisticamente para atender objetivos específicos dos gestores, como a apresentação de resultados mais atrativos (Martinez, 2013; Sunder, 2014). Dentre as práticas de gerenciamento, o *Big Bath Accounting* (BBA) envolve a redução de lucros no período atual, via aumento de despesas ou adiamento de receitas, para inflar resultados futuros (Penman, 2013; Scott, 2015).

Apesar de amplamente investigado em estudos internacionais (Healy, 1985; Jones, 1991; Sevin e Schroeder, 2005; Castro, 2012; Pettersen e Søderberg, 2016), o BBA é pouco explorado no Brasil, onde pesquisas focam na suavização de resultados (Kolozsvari e Macedo, 2016; Faria e Amaral, 2015; Bianchet, Mazzioni e Moura, 2019).

Diante disso, esta pesquisa propõe-se a responder o seguinte problema: quais são as características predominantes das empresas brasileiras que exibem evidências de práticas de *Big Bath Accounting*? Seu objetivo é identificar essas características em companhias abertas listadas na B3, utilizando o modelo de Pae (2005) para detectar *accruals* discricionários, com análise individual por empresa em bandas de confiança para classificar níveis de discricionariade.

Diferentemente de Martinez (2001) e Paulo (2007), que analisam *accruals* de forma agregada, esta pesquisa avalia os *accruals* individualmente por empresa, capturando a característica específica no período da "baixa de resultado corrente", seguida da reversão positiva no período subsequente. Assim, após identificar os casos de BBA, serão analisadas as características de tamanho, setor, nível de governança, grau de endividamento, concentração da estrutura de controle, mudança de gestor e responsabilidade pela auditoria, destacando aquelas predominantes na amostra.

A relevância desta investigação reside no fato de que o gerenciamento de resultados pode comprometer a qualidade da informação contábil, gerando ineficiências alocativas, distribuições injustificadas de riqueza e distorções no mercado de capitais (Martinez, 2008). Esta pesquisa contribui para o meio acadêmico ao suprir a lacuna na compreensão da estratégia de BBA, e para a prática contábil ao auxiliar na captura e interpretação de ruídos informacionais entre os stakeholders servindo como ferramenta preditiva de benefícios ou sacrifícios futuros da organização.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E O *BIG BATH ACCOUNTING*

O gerenciamento de resultados refere-se à discricionariedade dos gestores na escolha de métodos contábeis ou ações que alteram o lucro reportado, visando objetivos específicos, como obscurecer informações destinadas aos investidores ou influenciar resultados contratuais (Healy; Wahlen, 1999). É importante ressaltar que tais escolhas são inerentes ao processo de representação econômica e que as mesmas são realizadas dentro dos limites das normas contábeis e da legalidade (Goulart, 2008). Segundo Scott (2015), o gerenciamento busca maximizar a riqueza ou o valor de mercado, protegendo a empresa contra instabilidades contratuais. Contudo, gestores podem explorar oportunisticamente essa flexibilidade, motivados por interesses pessoais, como preservação de cargos ou bonificações.

Conforme Barreto (2012) e Kolozsvari e Macedo (2016), o gerenciamento de resultados na modalidade de suavização é característico de empresas de pequeno porte que operam em setores sem regulação contábil específica, onde os gestores atuam para evitar a divulgação de resultados negativos e minimizar a variabilidade dos lucros. Para Bianchet, Mazzioni e Moura (2019), os motivos para a adoção da suavização podem ser diversos; no entanto, há evidências de que os gestores priorizam o lucro como métrica de desempenho, buscando resultados com a menor variabilidade possível.

Martinez (2001) identificou na literatura três modalidades principais de gerenciamento de resultados: a) a busca por uma meta específica de lucro (*Target Earnings*), por meio do aumento ou redução do resultado do período; b) a suavização dos resultados (*Income Smoothing*), de modo a apresentar um comportamento constante; c) a adoção de escolhas que deterioram os resultados do período atual para melhorar os subsequentes (*BBA*). Nesta última modalidade, de particular interesse para o presente estudo, a entidade explora as flexibilidades normativas para reconhecer o máximo possível de despesas ou postergar o reconhecimento de receitas.

O *BBA* pode ocorrer em períodos marcados por estresse organizacional ou

reestruturas (SCOTT, 2009). Nesses contextos, o gestor tem pouco a perder e opta por reconhecer perdas de forma mais acentuada do que o necessário no presente, o que permite elevar os lucros futuros. A vantagem reside na compensação intertemporal ou na exploração de circunstâncias que favorecem o reconhecimento de perdas no período atual.

Na prática do BBA, o gestor visa manter-se no poder, alinhando-se aos princípios maquiavélicos de cometer todas as "crueldades" de uma só vez, enquanto os benefícios são concedidos gradualmente (Theiss et al., 2019). O gestor pode explorar a assimetria informacional, apresentando uma realidade "obscura" nos relatórios contábeis. Por outro lado, o investidor sofisticado pode contrariar as estratégias da administração. Para os autores, essas situações configuram conflitos de agência tanto entre gestor e investidor quanto entre investidores controladores e minoritários (Kirschenheiter; Melumad, 2002).

Modelos de estimação de *accruals* discricionários são úteis na identificação de práticas de gerenciamento de resultados. Beaver (1998) destaca que esses *accruals* refletem expectativas dos gestores sobre fluxos de caixa futuros. Penman (2013) considera o BBA uma "economia" de lucro no período atual, com ganhos futuros. No BBA, a redução de *accruals* transfere lucros entre períodos, gerando baixo desempenho presente e crescimento artificial futuro (Pettersen; Sørderberg, 2016).

Diversos modelos buscam capturar a ocorrência de práticas de gerenciamento de resultados por meio da estimação de *accruals* discricionários. Para Beaver (1998), os *accruals* discricionários refletem as expectativas dos gestores quanto aos fluxos de caixa futuros. No caso do BBA, reduções nos *accruals* discricionários transferem lucros de um período para outro, resultando em baixo desempenho no ano corrente e crescimento artificial nos lucros subsequentes (Pettersen; Sørderberg, 2016). Penman (2013) interpreta o BBA como uma "economia" de lucro no período atual, com recompensa no valor do lucro futuro.

Diante do volume de pesquisas nacionais e internacionais, torna-se evidente que o lucro contábil pode ser manipulado pelos gestores para atender a objetivos específicos (Faria; Amaral, 2015). Assim, é pertinente investigar os fatores que motivam o gerenciamento de resultados, especialmente na modalidade de BBA, cujos objetivos podem divergir das demais modalidades, considerando sua agressividade inerente.

2.2 DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES DE PESQUISA

O presente estudo investiga as características das empresas listadas na B3 que adotaram o BBA analisando fatores como tamanho, governança corporativa, endividamento, concentração acionária, troca de gestão e auditoria, cujas justificativas são apresentadas a seguir, concomitantemente à formulação das hipóteses.

Sevin e Schroeder (2005) identificaram que empresas americanas de menor porte estão mais propensas a utilizar o BBA. Por outro lado, também foi observada uma maior propensão da prática de gerenciamento de resultados em empresas maiores por meio do BBA (Pettersen; Søderberg, 2016) e também na suavização de resultados (Bianchet, Mazzioni E Moura (2019). Considerando a ausência de consenso sobre o efeito do tamanho na adoção do BBA, bem como potenciais particularidades entre países e a maior exposição das empresas maiores, formula-se a primeira hipótese: **H1**: Empresas de menor porte são mais sujeitas ao uso do BBA.

Sabe-se que a governança corporativa, além de aprimorar a gestão empresarial por meio das relações com os *stakeholders*, agrega valor à entidade (Slomski et al., 2008). Para Chao e Horng (2013), o oportunismo gerencial tende a diminuir com o aumento do nível de governança, podendo essa estrutura ser vista como mecanismo para reduzir o uso oportunista de escolhas contábeis (Feng et al., 2011; Gabriel, 2011).

Dechow, Sloan e Sweeney (1996), ao investigar a relação entre gerenciamento de resultados e nível de governança, identificaram maior probabilidade de gerenciamento em empresas de menor nível de governança, atribuível ao menor monitoramento externo. Erfurth e Bezerra (2013), em estudo com 46 empresas brasileiras entre 2000 e 2007, não encontraram diferenças significativas nos níveis de gerenciamento entre distintos patamares de governança. Espera-se, portanto, que empresas com maior nível de governança corporativa apresentem informações menos suscetíveis ao gerenciamento, o que motiva a segunda hipótese: **H2**: Empresas com menor nível de governança corporativa são mais sujeitas à prática de BBA.

Considerando a composição entre capital próprio e de terceiros na estrutura de financiamento, estima-se que empresas com maior endividamento possam ter incentivos

para escolhas contábeis manipuladoras (Watts; Zimmerman, 1986). Martinez (2001) e Velury e Kane (2012) encontraram evidências de maior uso de gerenciamento de resultados em empresas altamente endividadas. Assim, é relevante verificar se o grau de endividamento influencia o BBA no contexto brasileiro, levando à terceira hipótese: **H3:** Empresas com maior endividamento são mais sujeitas ao uso do BBA.

A literatura indica que maior concentração acionária reduz a transparência e a informatividade dos lucros, favorecendo o BBA em momentos de "limpeza" do balanço (Patel; Balic; Bwakira, 2002; Leal; Silva; Valadares, 2002; Okimura; Silveira; Rocha, 2007; Majid, 2015; Bao; Lewellyn, 2017; Tortoli et al., 2018). Assim, formula-se: **H4:** Empresas com maior concentração acionária são mais propensas ao BBA.

Riahi-Belkaoui (2003) observa que novas gestões utilizam o BBA para anular projetos anteriores, visando lucros futuros. Tokuga e Yamashita (2011) identificaram manipulação em trocas hostis no Japão, enquanto Nieken e Sliwka (2015) notaram gerenciamento no último período do gestor anterior, com lucros elevados no mandato seguinte. Pettersen e Søderberg (2016) e Theiss et al. (2019) confirmam a relação do BBA com trocas de gestão, destacando seu caráter maquiavélico. Assim, formula-se: **H5:** O BBA ocorre em momentos de troca de gestão.

Myers, Myers e Omer (2003) apontam maior cumplicidade com auditores em contratos prolongados. Lorencini e Costa (2011) identificaram escolhas contábeis em empresas auditadas por Big Four. Azevedo e Costa (2012) verificaram relação inversa entre qualidade de auditoria e gerenciamento, mas sem associação clara com troca de auditoria. Essas evidências fundamentam: **H6:** Empresas não auditadas por Big Four são mais propensas ao BBA; **H7:** O BBA é mais frequente em momentos de troca de auditor.

O referencial teórico destaca o gerenciamento de resultados como prática discricionária, com ênfase no BBA, que reflete oportunismos gerenciais em contextos de estresse e assimetrias informacionais. Fatores como tamanho, governança, endividamento, concentração acionária e trocas gerenciais, alinhados à teoria da agência, fundamentam as hipóteses, guiando a análise empírica subsequente.



3 METODOLOGIA

O estudo adota uma abordagem quantitativa descritiva para identificar as características predominantes de companhias abertas brasileiras com evidências de BBA utilizando bandas de confiança para classificar a discricionariedade dos *accruals*. A pesquisa analisou demonstrações financeiras de empresas listadas na B3, com dados anuais, em virtude de sua superioridade em relação aos trimestrais quanto à eficiência dos balanços, detalhamento e comparabilidade (Martinez, 2001).

A amostra incluiu 209 empresas, excluindo-se aquelas com dados incompletos, bancos e seguradoras e/ou fora do período analisado. O recorte temporal é justificado pela adoção das normas internacionais de contabilidade (IFRS) no Brasil a partir de 2010, assegurando maior coerência e comparabilidade dos dados. O intervalo de identificação do perfil de BBA refere-se aos anos de 2012 a 2016, em decorrência da defasagem temporal necessária para atender às especificações do modelo de Pae (2005).

O modelo de Pae (Equação 1) destaca-se na literatura por apresentar maior poder de estimação dos *accruals* em comparação aos modelos de Jones (1991) e Jones Modificado (1995), considerados alguns dos mais difundidos (Dechow et.al., 2012).

$$TA_{it}/A_{it-1} = \alpha_0(1/A_{it-1}) + \alpha_1(\Delta Rec_{it}/A_{it-1}) + \alpha_2(PPE_{it}/A_{it-1}) + \lambda_0(CF_{it}/A_{it-1}) + \lambda_1(CF_{it-1}/A_{it-1}) + \lambda_2(TA_{it-1}/A_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Onde:

A_{it-1} = Total de ativo da empresa i no ano t-1

ΔRec_{it} = Variação da Receita da empresa i no período t

PPE_{it} = Propriedades, plantas e equipamentos da empresa i no período t

CF_{it} = Fluxo de Caixa das operações da empresa i no período t

CF_{it-1} = Fluxo de Caixa das operações da empresa i no período t-1

TA_{it-1} = Total de *accruals* da empresa i no período t-1

ε_{it} = Erro do modelo de regressão.

O modelo proposto por Pae (2005) recomenda a avaliação dos *accruals* com ênfase no fluxo de caixa operacional, apresentando como diferencial o controle natural dos *accruals* em relação ao período anterior (Pae, 2005; Paulo, 2007). Deste modo, os *accruals* totais foram calculados pela abordagem de fluxo de caixa (Hribar e Collins, 2002), utilizando a Equação 2 e em seguida utilizados no modelo de Pae, adaptado ao contexto brasileiro com a inclusão de propriedades para investimento na variável PPE.

$$TA_{it} = \text{Lucro}_{it} - FCO_{it-1} \quad (2)$$

onde:

TA_{it} = Total de *accruals* no período t.

Lucro_{it} = Lucro antes de itens extraordinários e operações descontinuadas da empresa i no período t, ponderado pelo ativo total em t-1.

FCO_{it-1} = Fluxo de caixa operacional, ponderado pelo ativo total em t-1.

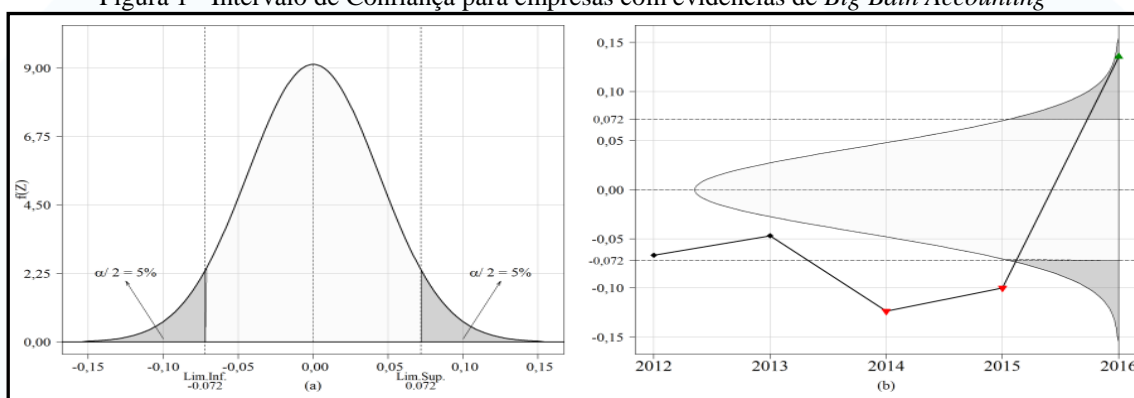
A análise envolveu dados em painel com correção de heterocedasticidade (White), seguido da aplicação de bandas de confiança nos *accruals* e análise de frequência para classificar o nível de discricionariedade. Empresas foram categorizadas por porte com base no ativo total setorial, o endividamento foi avaliado pela relação capital de terceiros/patrimônio líquido ($\geq 80\%$ para alto endividamento). A composição acionária seguiu Okimura (2003), e mudanças de gestão e auditoria foram verificadas via Economática® e relatórios da CVM.

Para a comprovação do gerenciamento de resultados, espera-se que os coeficientes da regressão assumam valores positivos para as variáveis associadas à variação da receita, ao fluxo de caixa operacional defasado e ao total de *accruals* defasados, e valores negativos para os coeficientes relacionados às variáveis PPE e ao fluxo de caixa operacional corrente (Pae, 2005).

A identificação de BBA envolveu análise gráfica do comportamento dos *accruals* discricionários, confrontada com a variação do lucro, buscando padrões de *accruals* negativos seguidos de reversão positiva. Um intervalo de confiança de 90% em teste

bicaudal foi usado para classificar empresas com alto índice de BBA. Os resultados foram organizados conforme hipóteses do estudo, permitindo inferências sobre as características das empresas que praticam BBA. A Figura 1 exemplifica os testes realizados, tendo como base os padrões de comportamento de *accruals* discricionários explicitados por Martinez (2001).

Figura 1 - Intervalo de Confiança para empresas com evidências de *Big Bath Accounting*



Nota: Variação dos *accruals* entre 2012 e 2016, com destaque para os anos em que os valores ultrapassam as bandas de confiança, indicando significância estatística. Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos resultados da pesquisa.

A partir das inferências, conforme ilustrado na Figura 1, empresas que exibiram evidências de comportamento de BBA foram ordenadas de acordo com as hipóteses enumeradas no presente estudo, considerando o momento em que efetuaram a baixa de *accruals*. Dessa forma, busca-se identificar as características que determinam o perfil das empresas que adotam práticas de BBA. Com base na metodologia delineada, a seção subsequente apresenta os resultados e sua discussão.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A primeira análise realizada utilizou-se de dados em painel com todas as empresas da amostra para verificar a significância estatística das varáveis conforme o modelo da Equação 1. Após o atendimento aos pressupostos (normalidade, homocedasticidade, autocorrelação e multicolinearidade) necessários para estimação dos *accruals*, o presente estudo assumiu o comportamento apresentado na Tabela 1:

Tabela 1 - Modelo Pae Aplicado: Empresas Brasileiras

Estatística <i>F</i>	Intercepto	Rec _t	PPE _t	FCO _t	FCO _{t-1}	TA _{t-1}	R ²	R ² _{ajust}
83,03 (0,000)	-0,0150 [0,0059]**	0,1759 [0,0181]*	-0,0258 [0,0135]***	-0,7284 [0,0474]*	0,5002 [0,0440]*	0,4059 [0,0440]*	0,2855	0,2820

Notas: p-valor; *** significância no nível de 10%, ** significância no nível de 5%, * significância a nível de 1%. [.]Erro Padrão. Fonte: Resultados da Pesquisa.

A análise de 209 empresas revelou que todas as variáveis do modelo de Pae (2005) apresentaram significância estatística com nível de confiança de pelo menos 90%. As variáveis PPE e FCO exibiram relação inversa com o total de *accruals*, conforme esperado, exceto para PPE, cujo sinal negativo, alinhado com Paulo (2007), pode ser atribuído ao maior volume de *accruals* de depreciação em empresas com elevado ativo imobilizado, impactando negativamente o lucro e sugerindo práticas de BBA.

Foram identificados 52 casos de BBA em 47 empresas, com cinco apresentando evidências em múltiplos períodos. Esses casos foram classificados em dois níveis de intensidade: 12 de nível alto e 40 de nível baixo, conforme padrões de Martinez (2001). Duas empresas apresentaram BBA em mais de um período, com uma combinando níveis baixo e alto, e outras duas exibiram recorrência em nível baixo, enquanto uma empresa apresentou recorrência em nível alto.

Após a separação das evidências de BBA em dois grupos de empresa realizou-se novo teste com dados em painel para o Modelo Pae (2005) para verificar o coeficiente de relação das variáveis analisadas. A Tabela 2 apresenta os resultado do coeficiente e nível de significância.

Tabela 2. Modelo Pae Aplicado: Empresas Brasileiras (por nível)

	Estat. <i>F</i>	Interc.	Rec _t	PPE _t	FCO _t	FCO _{t-1}	TA _{t-1}	R ²	R ² _{ajust}
Baixo	40,53 (0,000)	-0,041 [0,0125] *	0,2660 [0,0582] *	-0,0631 [0,0234]*	-0,3269 [0,1019] *	0,3216 [0,04753]*	0,1173 [0,1011]	0,524 1	0,511 1
Alto	8,18 (0,000)	-0,0454 [0,0347]	0,0778 [0,0912]	-0,3614 [0,1220]** *	-0,1947 [0,1749]	0,1718 [0,0633]** *	-0,0183 [0,0986]	0,455 2	0,399 6

Notas:p-valor; *** significância no nível de 10%, ** significância no nível de 5%, * significância a nível de 1%. [.]Erro Padrão. Fonte: Resultados da Pesquisa.

A partir das implicações apresentadas na Tabela 2, nota-se que para o grupo das empresas classificadas como de nível baixo de utilização de BBA, com exceção do total de *accruals* defasados, todas as variáveis foram significativas a nível de 1%. Já para as empresas classificadas como de nível alto de utilização de BBA apenas a variável fluxo de caixa defasado e variação da receita foram significativas a nível de 10%.

De posse da classificação das empresas em nível alto e baixo foram analisadas as características predominantes a partir das hipóteses enumeradas no estudo com base na análise de frequência para cada grupo no período em que ocorreu a baixa de *accruals*, conforme resumo apontado no Quadro 1:

Quadro 1: Resumo do perfil de empresas com evidências de utilização *Big Bath*

Empresa	Ano	Porte	Novo Mercado?	Endiv.	Setor	Con-trole	Troca Gestor	Big4	Troca Audit.	Nível
A1	2014	médio	Não	maior	1	maior	não	sim	não	baixo
B1	2013	menor	Não	maior	2	maior	não	não	não	baixo
B2	2015	menor	Não	maior	2	maior	não	não	não	alto
C1	2012	maior	Não	maior	3	maior	sim	sim	não	baixo
D1	2014	menor	Não	maior	1	maior	não	não	não	baixo
E1	2012	menor	Não	maior	1	maior	não	não	não	baixo
F1	2014	menor	Não	maior	5	maior	não	sim	não	baixo
G1	2015	médio	Não	maior	6	menor	sim	não	não	baixo
H1	2015	médio	Sim	menor	1	menor	não	sim	sim	baixo
I1	2012	menor	Sim	maior	7	menor	não	sim	não	baixo
J1	2014	menor	Não	menor	3	maior	não	sim	não	baixo
K1	2012	maior	Sim	menor	7	menor	sim	sim	sim	baixo
L1	2015	maior	Não	maior	1	menor	não	sim	não	baixo
M1	2015	maior	Sim	maior	6	menor	não	sim	sim	baixo
N1	2014	menor	Sim	maior	1	menor	sim	sim	não	baixo
O1	2015	médio	Sim	maior	8	maior	não	não	não	baixo
P1	2015	maior	Não	menor	3	maior	não	sim	não	baixo
Q1	2015	maior	Não	menor	3	menor	não	sim	não	baixo
R1	2015	maior	Não	maior	6	maior	não	sim	não	alto
S1	2015	menor	Não	maior	3	menor	não	não	não	baixo
T1	2015	médio	Sim	maior	9	menor	sim	sim	não	alto
U1	2013	menor	Não	maior	9	maior	não	não	não	baixo
V1	2015	menor	Não	menor	10	menor	não	não	não	alto
W1	2015	médio	Não	maior	3	menor	não	sim	não	baixo
X1	2015	médio	Sim	maior	6	menor	não	sim	não	baixo

Y1	2015	menor	Sim	maior	8	menor	não	sim	não	alto
Z1	2014	menor	Sim	maior	4	maior	não	sim	não	baixo
AA1	2015	médio	Sim	maior	3	menor	não	sim	não	baixo
AB1	2015	menor	Não	maior	3	maior	não	não	não	alto
AC1	2015	médio	Sim	maior	6	menor	não	sim	não	baixo
AD1	2012	menor	Não	maior	2	menor	não	não	não	alto
AE1	2014	médio	Sim	maior	4	menor	sim	sim	não	baixo
AF1	2012	maior	Sim	maior	5	menor	não	sim	sim	baixo
AG1	2013	menor	Sim	menor	4	menor	sim	sim	não	baixo
AH1	2015	maior	Sim	maior	9	menor	não	sim	sim	baixo
AI1	2012	menor	Sim	menor	4	menor	não	sim	não	baixo
AI2	2015	médio	Sim	menor	4	menor	não	sim	não	baixo
AJ1	2012	maior	Não	maior	3	menor	sim	sim	sim	baixo
AK1	2015	maior	Não	maior	3	menor	não	sim	não	baixo
AL1	2015	maior	Não	maior	3	maior	não	sim	não	baixo
AM1	2012	menor	Sim	maior	8	menor	não	sim	não	baixo
AM2	2014	menor	Sim	menor	8	menor	não	sim	sim	alto
AN1	2012	maior	Sim	maior	5	menor	não	sim	não	baixo
AO1	2012	menor	Não	maior	5	menor	sim	não	sim	alto
AO2	2014	menor	Não	maior	5	menor	não	não	não	alto
AP1	2013	menor	Sim	menor	2	menor	sim	sim	não	baixo
AQ1	2015	menor	Não	maior	5	menor	não	não	não	alto
AR1	2014	maior	Sim	maior	6	menor	não	não	sim	baixo
AS1	2012	maior	Não	menor	3	menor	sim	sim	não	baixo
AS2	2015	médio	Não	menor	3	menor	não	sim	não	baixo
AT1	2015	maior	Não	menor	3	menor	sim	sim	não	baixo
AU1	2015	menor	Não	maior	6	maior	não	não	não	alto

Nota: As empresas foram codificadas de modo que os números 1 e 2 que acompanham o código indicam respectivamente o primeiro e o segundo momento em que houve a baixa de *accruals* discricionários. Setor: (1) Utilidade pública, (2) Consumo não-cíclico, (3) Materiais básicos, (4) Petróleo, gás e biocombustível, (5) Consumo cíclico, (6) Bens industriais, (7) Saúde, (8) Financeiro, (9) TI e (10) Telecomunicações.

Fonte: Resultados da Pesquisa.

A análise dos 52 casos de *Big Bath Accounting* (BBA) em 209 empresas revelou que empresas de menor porte apresentam maior tendência à prática de BBA, com maior intensidade de *accruals* discricionários negativos, corroborando Sevin e Schroeder (2005) aceitando a hipótese H1, que previa maior prevalência em empresas de menor porte, em contraste com Pettersen e Søderberg (2016). A maior exposição de grandes empresas no mercado pode explicar sua preferência por níveis mais sutis de discricionariedade.

Empresas não listadas no Novo Mercado, com menor nível de governança corporativa, mostraram maior propensão ao BBA, confirmando a hipótese H2. Isso se justifica pela maior transparência exigida no Novo Mercado, onde o BBA ocorre de forma menos acentuada, alinhando-se a Dechow et al. (1996), Feng et al. (2011), Gabriel (2011) e Chao e Horng (2013), mas divergindo de Erfurth e Bezerra (2013).

Empresas mais endividadas exibiram maior tendência ao BBA, apoiando Velury e Kane (2012) e Martinez (2001), embora o foco aqui seja específico ao BBA. Contrariando a hipótese H4, que esperava maior concentração acionária, a prática de BBA foi mais comum em empresas com menor concentração de ações ordinárias entre os três maiores acionistas, divergindo de Majid (2015) e Fan e Wong (2002).

Para a quarta hipótese, o presente estudo encontrou evidências de que, na maior parte dos casos de BBA ocorreram nas empresas em que os três maiores acionistas eram detentores do maior número de ações ordinárias, portanto, com menor concentração acionária. Esse achado atesta que vários membros têm poder de decisão ou voto sobre a empresa, implicando na não aceitação da hipótese de que a maior propensão estava relacionada com a maior concentração de ações em três membros. Portanto, visto que se esperava uma maior concentração de informações sigilosas e estratégicas, como informado por Fan e Wong (2002). O resultado da presente pesquisa difere do que foi encontrado por Majid (2015), que verificaram maior expressividade de Big Bath em empresas com concentração acima de 50% de ações.

A troca de gestão é considerada um importante evento para avaliação da presença de BBA, como apontado na obra de Riahi-Belkaoui (2003). As evidências encontradas para empresas brasileiras indicam uma maior tendência de BBA para os casos em que as empresas permaneceram com o mesmo gestor do período anterior. Tal resultado conduz a rejeição da hipótese H5 que pretendia encontrar maior prática de BBA em períodos de troca de gestão e, conseqüentemente, contraria os achados de Pettersen e Sørderberg (2016), Nieken e Sliwka (2015) e Tokuga e Yamashita (2011), considerando, esses últimos, o caso de troca hostil de gestão. É provável que os gestores tendem a esperar um tempo maior para realização do BBA e não imediatamente como se esperava.

As próximas hipóteses estão ligadas à característica auditoria. Nota-se que, em grande parte dos casos, as empresas com evidências de BBA eram auditadas por Big Four, implicando na rejeição da hipótese em questão. Contudo, casos de alto nível de *accruals* negativos foram mais comuns em empresas não auditadas por Big Four, sugerindo maior cautela sob auditorias de maior prestígio. A manutenção da mesma auditoria também esteve associada ao BBA, rejeitando a hipótese de maior prática na troca de auditor, em linha com Azevedo e Costa (2012) e Myers et al. (2003), que apontam possível cumplicidade com auditores de longa data.

5 CONCLUSÃO

Este estudo teve como objetivo identificar as características das empresas brasileiras listadas na B3 que praticam BBA em suas demonstrações contábeis utilizando bandas de confiança para classificar o nível de discricionariedade. Foram detectadas 52 demonstrações financeiras com evidências de BBA, distribuídas entre 47 empresas, sendo que cinco delas (codificadas como B, AI, AM, AO e AS) apresentaram a prática em múltiplos anos (2012 a 2015). Das demonstrações analisadas, 40 foram classificadas como BBA de baixo nível e 12 como de alto nível, conforme critérios estabelecidos.

As evidências indicam que o BBA é mais comum em empresas de menor porte, com menor governança corporativa, maior endividamento, menor concentração acionária, auditadas por firmas Big Four, e que mantiveram a mesma gestão e auditoria em relação ao período anterior. Empresas de menor porte enfrentam menor exposição midiática e de mercado, enquanto níveis inferiores de governança refletem menor exigência de transparência. O elevado endividamento pode estar ligado à busca por recuperação de reputação, e a menor concentração acionária associa-se a maior monitoramento por investidores não controladores. A permanência da gestão pode indicar um tempo estratégico para implementar o BBA, enquanto a continuidade da auditoria sugere possível cumplicidade, embora empresas auditadas por Big Four demonstrem cautela, com poucos casos de BBA de alto nível.

As evidências obtidas contribuem para o avanço de estudos que avaliam o gerenciamento de resultados de forma individualizada (por empresa) e para tipos específicos dessa prática, reforçando a importância de investigações em grupos isolados e permitindo uma análise mais detalhada do comportamento dos *accruals*. Além disso, tais achados auxiliam na elaboração de estratégias por tomadores de decisão e diversos usuários das informações contábeis.

As limitações do estudo residem na utilização de estimativas de modelos econométricos para a captura de *accruals*, embora tenha sido observada significância estatística para todas as variáveis testadas. Outra limitação refere-se à estratégia individual de realização do gerenciamento de resultados, a qual não pode ser integralmente percebida além das evidências, devido à ausência de proximidade com o ambiente de cada empresa avaliada.

Para pesquisas futuras, sugere-se a incorporação de novos modelos econométricos, com ênfase na captura das características destacadas no perfil das empresas. Ademais, recomenda-se a realização da mesma avaliação para outras modalidades de gerenciamento de resultados (maximização, minimização e suavização) e a análise de empresas que respondem rapidamente a decisões políticas.

REFERÊNCIAS

- AZEVEDO, F. B.; COSTA, F. M. Efeito da troca da firma de auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 13, n. 5, p. 65-100, set./out. 2012.
- BAO, S. R.; LEWELLYN, K. B. Ownership structure and earnings management in emerging markets: an institutionalized agency perspective. **International Business Review**, [S.l.], v. 26, n. 5, p. 828-838, out. 2017. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.02.002>.
- BEAVER, W. H. **Financial reporting: an accounting revolution**. 3. ed. New York: Prentice Hall, 1998.
- BIANCHET, T. D. A.; MAZZIONI, S.; MOURA, G. D. Determinantes da suavização de resultados contábeis em companhias abertas listadas na bolsa de valores do Brasil. **CONTABILOMETRIA - Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting**, Monte Carmelo, v. 6, n. 2, p. 14-30, jul./dez. 2019.
- CHAO, C. L.; HORNG, S. M. Asset write-offs discretion and *accruals* management in Taiwan: the role of corporate governance. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, [S.l.], v. 40, n. 1, p. 41-74, jan. 2013. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11156-011-0269-5>.
- DECHOW, P. M.; HUTTON, A. P.; KIM, J. H.; SLOAN, R. G. Detecting earnings management: a new approach. **Journal of Accounting Research**, [S.l.], v. 50, n. 2, p. 275-334, maio 2012. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00449.x>.
- DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G.; SWEENEY, A. P. Detecting earnings management. **The Accounting Review**, [S.l.], v. 70, n. 2, p. 193-225, abr. 1996.
- ERFURTH, A. E.; BEZERRA, F. A. Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, São Leopoldo, v. 10, n. 1, p. 32-42, jan./mar. 2013.
- FAN, J. P. H.; WONG, T. J. Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia. **Journal of Accounting and Economics**, [S.l.], v. 33, n. 3, p. 401-425, ago. 2002. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(02\)00047-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00047-2).
- FARIA, B. R.; AMARAL, H. F. O gerenciamento de resultado através do income smoothing e a relação com o risco das ações: estudo empírico com empresas do Ibovespa. **Revista Contabilidade e Controladoria**, Curitiba, v. 7, n. 1, p. 25-42, jan./abr. 2015.

FENG, M.; GE, W.; LUO, S.; SHEVLIN, T. Why do CFOs become involved in material accounting manipulations? **Journal of Accounting and Economics**, [S.l.], v. 51, n. 1-2, p. 21-36, fev./abr. 2011. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.005>.

GABRIEL, F. **Impacto da adesão às práticas recomendadas de governança corporativa no índice de qualidade da informação contábil**. 2011. 128 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

HRIBAR, P.; COLLINS, D. W. Errors in estimating *accruals*: implications for empirical research. **Journal of Accounting Research**, [S.l.], v. 40, n. 1, p. 105-134, mar. 2002. DOI: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00041>.

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

KIRSCHENHEITER, M.; MELUMAD, N. D. Can “Big Bath” and earnings smoothing coexist as equilibrium financial reporting strategies? **Journal of Accounting Research**, [S.l.], v. 40, n. 3, p. 761-796, jun. 2002. DOI: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00070>.

KOLOZSVARI, A. C.; MACEDO, M. A. S. Análise da influência da presença da suavização de resultados sobre a persistência dos lucros no mercado brasileiro. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 27, n. 72, p. 306-319, set./dez. 2016.

LEAL, R. P. C.; SILVA, A. C.; VALADARES, S. M. Estrutura de controle das companhias brasileiras de capital aberto. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 1, p. 7-18, jan./abr. 2002.

LORENCINI, F. D.; COSTA, F. M. Escolhas contábeis no Brasil: identificação das características das companhias que optaram pela manutenção versus baixa dos saldos do ativo diferido. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 23, n. 58, p. 52-64, jan./abr. 2012.

MAJID, J. A. Reporting incentives, ownership concentration by the largest outside shareholder, and reported goodwill impairment losses. **Journal of Contemporary Accounting & Economics**, [S.l.], v. 11, n. 3, p. 199-214, dez. 2015. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2015.07.002>.

MARTINEZ, A. L. Detectando earnings management no Brasil: estimando os *accruals* discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 19, n. 46, p. 7-17, jan./abr. 2008.

MARTINEZ, A. L.; CASTRO, M. A. R. The smoothing hypothesis, stock returns and risk in Brazil. **Brazilian Administration Review**, Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, p. 1-20, jan./mar. 2011. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1807-76922011000100002>.

MARTINEZ, A. L. Earnings management in Brazil: a survey of the literature. **Brazilian Business Review**, Vitória, v. 10, n. 4, p. 1-29, out./dez. 2013.

MYERS, J. N.; MYERS, L. A.; OMER, T. C. Exploring the term of the auditor-client relationship and the quality of earnings: a case for mandatory auditor rotation? **The Accounting Review**, [S.l.], v. 78, n. 3, p. 779-799, jul. 2003.

NIEKEN, P.; SLIWKA, D. Management changes, reputation, and “Big Bath” — earnings management. **Journal of Economics & Management Strategy**, [S.l.], v. 24, n. 3, p. 501-522, set. 2015. DOI: <https://doi.org/10.1111/jems.12101>.

OKIMURA, R. T.; SILVEIRA, A. D. M.; ROCHA, K. C. Estrutura de propriedade e desempenho corporativo no Brasil. **RAC-Eletrônica**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 1, p. 119-135, jan./abr. 2007.

OKIMURA, R. T. **Estrutura de propriedade, governança corporativa, valor e desempenho das empresas no Brasil**. 2003. 131 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

PAE, J. Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of *accruals*. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, [S.l.], v. 24, n. 1, p. 5-22, jan. 2005. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11156-005-5324-7>.

PATEL, S.; BALIC, A.; BWAKIRA, L. Measuring transparency and disclosure at firm-level in emerging markets. **Emerging Markets Review**, [S.l.], v. 3, n. 4, p. 325-337, dez. 2002. DOI: [https://doi.org/10.1016/S1566-0141\(02\)00040-7](https://doi.org/10.1016/S1566-0141(02)00040-7).

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. 2007. 469 f. Tese (Doutorado Ciências Contábeis) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

PENMAN, S. H. **Financial statement analysis and security valuation**. 5. ed. New York: McGraw-Hill, 2013.

PETTERSEN, K. K.; SØDERBERG, L. E. E. **BIG BATH Accounting in Norway: empirical evidence on earnings management surrounding CEO turnovers in Norwegian firms**. 2016. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Ciências Econômicas e Administração de Empresas). Escola Norueguesa de Economia, Bergen, 2016. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11250/2404513>>. Acesso em: 09 nov. 2016.

RIAHI-BELKAOUI, A. **Accounting: by principle or design?** Westport: Greenwood Publishing Group, 2003.

SEVIN, S.; SCHROEDER, R. Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting. **Managerial Auditing Journal**, [S.l.], v. 20, n. 1, p. 47-54, 2005. DOI: <https://doi.org/10.1108/02686900510570696>.

SLOMSKI, V.; MELLO, G. R.; TAVARES FILHO, F.; MACÊDO, F. Q. **Governança corporativa e governança na gestão pública**. São Paulo: Atlas, 2008.

THEISS, V.; PORTULHAK, H.; KUHL, M. R.; COLAUTO, R. D. Big Bath Accounting e turnover de executivos em empresas listadas na B3. **RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, Joaçaba, v. 18, n. 1, p. 137-156, jan./abr. 2019. DOI: <https://doi.org/10.18593/race.18855>.

TOKUGA, Y.; YAMASHITA, T. Big Bath and management change. **Kyoto University Research Information Repository**, [S.l.], 2011. Disponível em: <http://hdl.handle.net/2433/145954>. Acesso em: 18 out. 2025.

TORTOLI, J. P.; PIRES, P. A. S.; BOTELHO, D. R.; RECH, I. J. Divulgação de ativos biológicos e concentração acionária nas empresas brasileiras do agronegócio. **Revista de Contabilidade e Organizações**, São Paulo, v. 12, p. e144885, 2018. DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2018.144885>.

VELURY, U.; KANE, G. Big Bath, income smoothing, and special items: an empirical investigation. **Public and Municipal Finance**, [S.l.], v. 1, n. 1, p. 80-86, 2012.

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