

GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E GASTOS COM PESQUISA & DESENVOLVIMENTO: O CASO DE EMPRESAS BRASILEIRAS

MARCOS FELIPE DA SILVA COSTA

Universidade Federal do Pará - UFPA

THIAGO ARAUJO VIEIRA

Universidade Federal do Pará - UFPA

ALLISON MANOEL DE SOUSA

Universidade Federal do Pará - UFPA

HENRIQUE CARVALHO BEZERRA MORAIS

Universidade Federal do Pará - UFPA

Resumo

O presente estudo consistiu em investigar a relação entre gerenciamento de resultados e gastos com pesquisa e desenvolvimento em empresas brasileiras de capital aberto. A amostra compreende 43 empresas não financeiras entre 2011 e 2024, totalizando 476 observações, avaliadas pela regressão com dados em painel. Os resultados indicaram que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão relacionados à redução do nível de gerenciamento de resultados. Os achados também indicaram que a variação percentual destes gastos não está associada à manipulação do lucro do período por meio do uso de práticas contábeis. Esses resultados contribuem em duas frentes principais. No âmbito teórico, os resultados avançam ao demonstrar, que no ambiente brasileiro, os gastos com pesquisa e desenvolvimento está associado à redução do nível de gerenciamento empregado por meio de práticas contábeis no lucro do período. No âmbito prático, o achado sobre os gastos com pesquisa e desenvolvimento estarem negativamente associado a práticas de gerenciamento de resultados viabilizados por accruals discricionários tendem a auxiliar agentes externos que possuem contratos com a empresa, como os investidores, credores, auditores. Esses agentes poderiam ser auxiliados em decorrência do entendimento que o aumento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento não é um elemento capaz de ser utilizado pelos gestores de alto escalão para gerenciar os resultados. Dessa forma, fazendo com que investidores, credores e auditores possam se concentrar em práticas outras de reconhecimento de itens contábeis passíveis de discricionariedade e que ensejariam o ímpeto do gestor em manipular intencionalmente o lucro do período.

Palavras chave: Accruals discricionários, Gastos com pesquisa e desenvolvimento, Gerenciamento de resultados.

1 Introdução

A contabilidade, por meio da apresentação de demonstrações contábeis, possibilita que usuários externos possam compreender mais precisamente a saúde financeira da firma. Para que isso seja possível, torna-se necessário que essas demonstrações sejam dotadas de qualidade para que agentes externos que transacionam recursos financeiros com a firma possam subsidiar de maneira adequada a tomada de decisões (Lanzana, 2004). De forma consequente, esses agentes, como investidores e credores, podem realizar o processo de tomada de decisões de maneira mais eficiente e que maximize o retorno proporcionados pela alocação de recursos financeiros na firma (Dias Filho & Machado, 2004; Sousa et al., 2022).

Na Estrutura Conceitual da Contabilidade (CPC 00 - R2), é estabelecido que as demonstrações econômico-financeiras devem apresentar informações úteis e relevantes para a tomada de decisão, adotando uma representação fidedigna e de consistente materialidade, correspondendo à aplicação plena e adequada das características qualitativas fundamentais da informação contábil. Na contabilidade brasileira, que é harmonizada ao padrão International Financial Reporting Standards (IFRS), segue o regime de competência e tem como bandeiras principais um padrão formado em princípios pautado no raciocínio intrínseco que os eventos econômicos sejam reconhecidos adequadamente no sistema contábil (Ribeiro et al., 2016; Guimarães & Rover, 2022). Por esse motivo, os preparadores das demonstrações contábeis possuem uma gama variada de escolhas contábeis para reconhecer um determinado evento econômico na contabilidade da organização (Sohn, 2016; Ribeiro et al., 2016; Sousa et al., 2020).

Embora essas escolhas sejam variadas para permitir a melhor contabilização e que as informações contábeis tenham nível qualidade superior, gestores de alto escalão podem pressionar os contadores a reconhecerem os eventos econômicos com uso de escolhas contábeis diferentes com propósito de alterar o lucro do período (Shuto, 2007; Ali & Zhang, 2015; Sohn, 2016; Januarsi & Yeh, 2022). Os autores Martinez (2001), Shust (2015) e Paulo e Mota (2019) argumentam que essa pressão tende a ser utilizada para aumentar o resultado do período, reduzir a variabilidade dos lucros ou transmitir a ideia de maior progressão dos resultados entre exercícios distintos. Consequentemente, faz com que o resultado do período tenha divergência da realidade econômico-financeira da firma em decorrência da implementação de práticas associadas ao gerenciamento de resultados (Martinez, 2001; Sohn, 2016; Sena et al., 2016; Sun, 2021).

Para implementação das práticas de gerenciamento de resultados, os gestores pressionar os preparadores a utilizarem diferentes itens, reconhecidos na contabilidade, que possuem escolhas discricionárias. Dentre essas informações, destaca-se os gastos com pesquisa e desenvolvimento que – além de possuir a capacidade de gerar possíveis retornos possíveis – também pode ser utilizada para suprir os anseios privados dos gestores por meio de práticas relacionadas à manipulação de resultados (Grabińska & Grabiński, 2017). Além disso, devido aos valores relevantes dispendidos com gastos em P&D, Asdemir, et al. (2025) argumentam que é um fator preponderante em estratégias de gerenciamento de resultados por facilitar que os gestores consigam atingir mais facilmente seus objetivos escusos.

Essa compreensão – de que o reconhecimento dos gastos com P&D terem preferência dos gestores em serem utilizados como ferramenta de manipulação dos lucros por terem valores relevantes que influenciam de forma considerável o resultado do período – também permeia as discussões apresentadas por Aboody e Lev (2001). Adicionalmente, Martinez e Cardoso (2009) Shust (2015) e Sun (2021) discorrem que o principal chamariz para a utilização dos gastos com P&D como elemento de gerenciamento de resultados consiste na capacidade de serem reconhecidos de duas formas distintas, fazendo com que haja determinado julgamento na estruturação e divulgação dos demonstrativos financeiros

No Brasil, o documento técnico que estabelece os princípios sobre o reconhecimento, mensuração e evidenciação de ativos intangíveis é o Pronunciamento Técnico CPC 04 (R1) – Ativo Intangível. Esse pronunciamento determina que os gastos em pesquisa e desenvolvimento que estão podem ser reconhecidos como ativo intangível, no balanço patrimonial, ou como despesa, na demonstração de resultado (CPC, 2010). Em função de duas possibilidades distintas quanto ao reconhecimento desses gastos, os gestores do alto escalão poderiam pressionar os contadores a modificarem os valores a serem apresentados no balanço patrimonial ou alterar o período em que os gastos em pesquisa e desenvolvimento serão registrados como ativo intangível.

Zhang et al. (2022) argumentam que os gastos com pesquisa e desenvolvimento tendem a ser utilizados como instrumento para gerenciar os resultados e, consequentemente, possibilitar o alcance dos objetivos oportunistas dos gestores do alto escalão. Em seu estudo, Grabińska e Grabiński (2017) descobriram que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão positivamente relacionados com o gerenciamento de resultados. Outros estudos também encontraram evidências semelhantes, como Marei et al. (2023), em um estudo com empresas farmacêuticas na Jordânia; e Yang et al. (2021), em uma investigação com empresas emergentes também apontou evidências parecidas.

A partir disso, percebe-se que os gastos com pesquisa e desenvolvimento desempenham papel relevante na tomada de decisões da alta cúpula executiva e que possui montantes consideráveis aplicadas pela firma. Portanto, para apresentar aos agentes externos que transacionam capital financeiro com a firma lucros próximos ao esperado, bem como para produzir efeitos positivos no lucro com objetivo de implicar no aumento da remuneração variáveis, os gestores poderiam pressionar os contadores para interferirem na forma em que os gastos com pesquisa e desenvolvimento são reconhecidos na contabilidade. De modo consequente, os gastos com pesquisa e desenvolvimento poderiam ser instrumento utilizado para conturbar o lucro do período por meio de práticas de gerenciamento de resultados. Assim, o objetivo deste estudo é **investigar a relação entre gerenciamento de resultados e gastos com pesquisa e desenvolvimento em empresas brasileiras de capital aberto**.

O gerenciamento de resultados é uma temática relevante e de preocupação por um determinado campo de pesquisa. A intervenção proposital, incentivada por gestores de alto escalão na forma reconhecimento dos eventos econômicos, é configurado como um ponto crítico no que se refere asseguar de níveis adequados de relevantes informações sobre o resultado do período reportado pelas empresas (Martinez, 2013; Sohn, 2016; Sousa et al., 2021). Em razão disso, ganha-se destaque para itens da contabilidade que possuem certa discricionariedade quanto ao seu reconhecimento e possuem montantes relevantes a serem reconhecidos no sistema contábil.

Nesse sentido, destaca-se que os gastos com pesquisa e desenvolvimento ganham ainda mais relevância por ser um item que possui o seu reconhecimento de forma discricionária e, por esse motivo, tende a ser utilizado pelos gestores como elemento de alcance dos propósitos escusos, viabilizados por práticas de gerenciamento de resultados (Shust, 2015; Gonçalves & Lemes, 2018). Por influenciar de forma relevante o lucro do período, Andreis (2024) e Gonçalves e Lemes (2018) sugere que gastos com P&D podem facilitar o alcance dos gestores de alto escalão em ações escusas na condução administrativa da firma.

Além disso, a temática sobre os desencadeamentos dos gastos com pesquisa e desenvolvimento em práticas ligadas ao gerenciamento de resultados, embora estudada por diferentes estudos Markarian et al. (2008), Grabińska e Grabiński (2017), Marei et al. (2023) e Yang et al. (2021), ainda carecem de evidências em mercados de economias emergentes, especialmente no Brasil. Consequentemente, avaliar a relação entre gerenciamento de resultados e gastos com pesquisa e desenvolvimento pode auxiliar sensivelmente os usuários

externos da contabilidade, principalmente os investidores e credores que transacionam recursos no ambiente brasileiro.

Espera-se que esta pesquisa seja útil às entidades reguladoras e aos usuários das demonstrações contábeis, visto que estes são agentes interessados na divulgação das informações de forma completa e fiel a realidade das entidades. Almeja-se também que este estudo contribua com as discussões sobre o tema e para estudos futuros, bem como possa estimular a discussão sobre gerenciamento de resultados e os gastos com pesquisa e desenvolvimento no ambiente acadêmico.

2 Referencial Teórico

2.1 Gerenciamento de resultados

A necessidade de conhecer mais profundamente os detalhes sobre a saúde financeira da firma faz com que usuários externos que transacionam recursos com a firma – por exemplo, investidores e outros financiadores de capital – necessitem cada vez mais de informações que possam auxiliar na tomada de decisões de investimentos. Niyama e Gomes (1996) e Guimarães e Rover (2022) argumentam que um dos instrumentos utilizados por esses agentes consiste nas demonstrações contábeis, as quais devem apresentar informações de qualidade e reportadas de maneira clara. Em função disso, ganha-se destaque para discussões relacionadas à preservação da qualidade das demonstrações contábeis, principalmente para elementos que possuem discricionariedade gerencial para o seu adequado reconhecimento.

Martinez (2013) e Paulo e Mota (2019) discorrem que o uso gerencial da discricionariedade aplicada nas escolhas contábeis para a realização do reconhecimento e da mensuração das informações econômico-financeiras da firma podem ensejar práticas oportunistas com objetivo de abastecer anseios privados dos membros da alta cúpula executiva. Essa discricionariedade, para fins oportunistas, é realizada considerando os limites propostos pelas normas contábeis vigentes e, por esse motivo, não é caracterizada como fraude (Scott, 2009; Brennan, 2021). Dessa forma, os gestores de alto escalão tendem a pressionar os contadores a utilizarem determinadas escolhas contábeis, em detrimento de escolhas outras, para aumentar ou reduzir intencionalmente o resultado do período (Healy & Wahlen, 1999).

O uso intencional de escolhas contábeis discricionárias para afetar propositalmente o resultado do período é denominada de gerenciamento de resultados. Essa forma de manipulação do lucro tende a ser utilizada para modificar a percepção sobre os resultados reportados pelas empresas por meio de alterações nas escolhas contábeis relacionadas ao reconhecimento e mensuração de itens contábeis (Honey e Yare, 2008; Sohn, 2016; Sena et al., 2016). De forma complementar, Schipper (1989) e Healy e Wahlen (1999) reforçam essa argumentação ao descreverem que o gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores de alto escalão interferem no julgamento realizado pelos contadores no processo de elaboração das demonstrações contábeis.

O gerenciamento de resultados possui tipos que podem ser utilizadas para o seu efetivo emprego. Martinez (2001) destaca a existência de três delas: (i) Target Earnings, gerenciamentos capazes de melhorar ou piorar os resultados esperados para alcançar metas que foram estabelecidas; (ii) Income Smoothing, gerenciamento que visa a redução da variabilidade de resultados; e o (iii) Tarke Bath Accouting, gerenciamento capaz de reduzir os resultados contábeis correntes com o intuito de aumentar os resultados futuros. Dessa forma, a depender do propósito almejado, o gestor procurará um dos três tipos para manipular o resultado.

Em relação às categorias de gerenciamento de resultados, Martinez (2013) e Sohn (2016), destacam a existência de duas divisões, sendo elas, gerenciamento de resultado por accruals discricionários e o gerenciamento de resultado por decisões operacionais. O

gerenciamento por meio dos accruals discricionários é efetivada a partir de intervenções nas escolhas contábeis que são utilizadas para reconhecer os eventos econômicos no sistema contábil e, conseqüentemente, alterar o resultado do período para suprir os anseios oportunistas do gestor (Dechow et al., 1995; Healy, 1985; Paulo e Mota, 2019). Adicionalmente, Healy e Wahlen (1999) e Sena et al. (2016) explicam que o gerenciamento de resultados por meio de accruals discricionários podem ser revertidas em períodos futuros e pode ser motivada pelo mercado de capitais, contratos e regulamentos.

Já o gerenciamento de resultados operacionais, consiste em decisões tomadas pelos gestores da alta cúpula executiva que influenciam diretamente o caixa da firma (Martinez e Cardoso, 2009; Sohn, 2016; Sousa et al., 2022). Essa forma de manipulação do resultado surge em decorrência da percepção desses gestores de que gerenciar somente os accruals discricionários se tornou incompleto ou inapropriado (Roychowdhury, 2006). Os autores Chi et al. (2011) e Sousa et al. (2022) defendem que o gerenciamento de resultados operacionais pode ser uma forma de complementar ou reduzir o uso intensivo de gerenciamento de resultados por accruals, principalmente quando há mecanismos de governança corporativa de alta qualidade. Dessa maneira, o gerenciamento de resultados operacionais também pode ser utilizado como estratégia efetiva pelos gestores para alcançar as metas econômico-financeiras previamente estipuladas e enganar os investidores e credores (Roychowdhury, 2006).

O gerenciamento de resultados é uma prática que tende a provocar conseqüências negativas à qualidade da informação contábil, pois intensifica a assimetria informacional e apresenta informações que não refletem de forma adequada a realidade das empresas. Essa forma de manipulação do lucro das empresas é possibilitada por itens que possuem escolhas contábeis discricionárias e tendem a ser alvo de influência de gestores do alto escalão que buscam suprir seus objetivos escusos. Nesse caso, ganha-se destaque para os gastos com pesquisa e desenvolvimento, que devido ao fato de apresentarem montantes significativos, facilita o processo de implementação de práticas de gerenciamento de resultados para deturpar ativamente os lucros.

2.2 Gastos com pesquisa e desenvolvimento e apresentação da hipótese de pesquisa

No Brasil, o Comitê de Pronunciamento Contábeis (CPC), por meio de seu Pronunciamento Técnico 04 (R1) estabelece os princípios que norteiam o reconhecimento, mensuração e evidenciação do Ativo Intangível. Essa norma é harmonizada ao padrão contábil da IFRS, considerando a norma IAS 38 – Intangible Assets.

O CPC 04 (R1) estabelece que o ativo intangível é identificável, não monetário e incorpóreo, também deve ser controlável e gerar benefícios futuros. Este ativo pode ser definido e indefinido, além poder ser obtido pela firma a partir da aquisição ou gerados internamente. No que tange à geração interna, os ativos intangíveis podem ser desenvolvidos por meio de pesquisas que são desenvolvidas e podem ser transformar em ativos controlados pela entidade e que se espera gerar benefícios futuros econômicos (CPC 04, 2010).

Ainda sobre o CPC 04 (R1), destaca-se que este pronunciamento define que pesquisar é o ato de buscar uma investigação original e planejada a fim de obter perspectivas de novos conhecimentos, seja de entendimento científico ou de conhecimento técnico. Já o processo de desenvolvimento evidencia a aplicação dos resultados da pesquisa ou outro conhecimento, a um plano ou projeto para diversas produções ou serviços, sendo eles, novos ou substancialmente melhorados, antes do início da produção, ou uso comercial (CPC 04, 2010).

Em relação a exemplos de atividades de pesquisa, destacam-se: a busca, avaliação e seleção final de aplicações de resultados de pesquisas ou outros conhecimentos; a busca por alternativas de materiais, dispositivos, produtos, processos, sistemas ou serviços; e a formulação, projeto, avaliação e seleção final de possíveis alternativas. Quanto a exemplos de

atividades de desenvolvimento, o CPC 04 (R1) aborda projetos, construções e testes de protótipos, bem como modelos de pré-produção ou pré-uso; projetos de ferramentas, gabaritos, moldes e matrizes envolvendo novas tecnologias; e projetos de construção e teste de uma alternativa escolhida para materiais e dispositivos, sistemas e serviços novos ou melhorados.

Em termos de reconhecimento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento no sistema contábil, o CPC (R1) 04 destaca que podem ser reconhecidos no resultado do período ou serem ativados, tornando um ativo intangível e apresentado no balanço patrimonial. Esse pronunciamento contábil estabelece que os gastos com P&D, tanto nas fases de pesquisa quanto nas fases de desenvolvimento, devem ser reconhecidos como despesas quando incorridos e devem ser contabilizados direto no resultado do período, com exceção de gastos com desenvolvimento que podem ser especificamente reconhecidos como ativo intangível, desde que respeitando os critérios estabelecidos no CPC 04 (R1).

Devido ao fato dos gastos com pesquisa e desenvolvimento poderem ser reconhecidos no resultado e ativados como itens do ativo, abriria margem para uso oportunista dos gestores de alto escalão quanto à forma de reconhecimento destes gastos. Markarian et al. (2008) discorrem que a transição entre a fase de pesquisa e a fase de desenvolvimento pode ser considerada uma área cinzenta que necessita de maior escrutínio no que concerne ao julgamento sobre o reconhecimento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento. Nessa área cinzenta – por conter nível superior de julgamento profissional – pode ser alvo dos gestores de alto escalão para pressionar os contadores a reconhecerem os gastos com P&D de forma oportunista com objetivo claro de abastecer os anseios privados dos membros do alto escalão executivo.

Nesse sentido, estudiosos se debruçaram em investigar a relação entre gastos com pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados. Esses estudiosos revelaram que o grau de envolvimento de uma empresa em atividades P&D está positivamente associado à volatilidade de seus lucros (Amir, Guan, & Livne, 2007; Chambers, Jennings, & Thompson, 2002; Dichev & Tang, 2009; Kothari, Laguerre, & Leone, 2002; Pandit, Wasley, & Zach, 2011). Outros estudos descobriram empiricamente que os gestores tendem a usar de forma mais intensificada a discricionariedade gerencial sobre os gastos com P&D como forma de reduzir a volatilidade dos lucros (Smith & Stulz, 1985; Trueman & Titman, 1988), pois os executivos associam lucros menos voláteis como mais benéficos para a empresa (Graham et al., 2005). Por esses motivos, Shust (2014) sugere que empresas fortemente engajadas em P&D tendem a realizar mais práticas de gerenciamento de resultados.

Em uma gama outra de estudos, Markarian et al. (2008) discorrem que o momento em que os gastos estão transicionando da fase de pesquisa para a fase de desenvolvimento é uma das questões principais abordadas quanto ao uso oportunista para implementação de práticas de gerenciamento de resultados. Os autores Markarian et al. (2008) complementam que as motivações de adiantar ou atrasar o processo de capitalizar os gastos em P&D são afetadas por motivações que visam influenciar diretamente o desempenho da firma.

Estudos mais recentes também confirmam esse raciocínio, Grabińska & Grabiński (2017) descobriram que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão relacionados positivamente a práticas de gerenciamento de resultados. Resultados similares também foram encontrados por Marei et al. (2023), em um estudo com empresas farmacêuticas na Jordânia. Da mesma forma, Yang et al. (2021), em uma investigação com empresas emergentes apontou resultados semelhantes. Dessa maneira, há subsídios razoáveis de que os gastos com pesquisa e desenvolvimento seriam instrumento relevante para a efetivação de práticas de gerenciamento de resultados.

A partir desse contexto, percebe-se que os gastos com pesquisa e desenvolvimento podem ser alvo dos gestores de alto escalão para viabilizar ações oportunistas ao considerar a

implementação de práticas associadas ao gerenciamento de resultados. Considerando que estudos anteriores evidenciaram claramente que esses gastos podem estar associados ao aumento de práticas que conturbam o desempenho da firma de modo intencional, há subsídios razoáveis para acreditar na relação positiva entre gastos com P&D e gerenciamento de resultados por accruals discricionários. Dessa forma, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa.

H1: Os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão positivamente relacionados com o gerenciamento de resultados a partir de accruals discricionários.

3 Procedimentos Metodológicos

3.1 Seleção da amostra

O presente estudo teve como população empresas não financeiras de empresas que possuíram ações negociadas no mercado de capitais brasileiros ao considerar períodos anuais de 2011 a 2024. Como forma de seleção da amostra, foram escolhidas empresas que alocaram gastos em pesquisa e desenvolvimento em pelo menos um dos períodos anuais ao considerar o período avaliado. Essa amostra também contou com empresas que dispunham de informações suficientes para estimação do nível de gerenciamento de resultados empregado pelos gestores a partir de práticas contábeis e variáveis de controle que compreendem a características econômico-financeiras das empresas. Em função de todas as escolhas mencionadas, a amostra foi composta por 43 empresas.

No que compreende à coleta dos dados, destaca-se que as informações necessárias para o cálculo do gerenciamento de resultados e demais variáveis de controle foram obtidas por meio de demonstrações contábeis disponibilizadas no sítio eletrônico da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) no campo destinado às Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFP). No caso dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, destaca-se que foram obtidos por meio de informações presentes na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e notas explicativas, as quais evidenciaram os valores destes gastos alocados no resultado do período.

3.2 Gastos com pesquisa e desenvolvimento

Os gastos com pesquisa e desenvolvimento foram avaliados de duas óticas diferentes: (i) quanto à relevância destes gastos em relação ao ativo total; e (ii) quanto ao crescimento percentual ao considerar dois períodos de uma determinada empresa. No que compreende à primeira ótica, ponderou-se os gastos com pesquisa e desenvolvimento pelo ativo total e multiplicou-se por 100 o índice obtido desta ponderação. Essa forma de mensuração dos gastos com pesquisa e desenvolvimento possibilitou que apurasse a relevância destes gastos em relação ao tamanho da empresa, o que avança na temática ao fornecer uma medida mais precisa da relevância dos gastos com pesquisa e desenvolvimento em relação a estudos prévios (Wang e Hagedoorn (2014), Liu et al. (2021) e Yang et al. (2021), que ponderaram estes gastos em relação à receita total. Assim, esses estudos anteriores estabeleceram como elemento de ponderação para os gastos com pesquisa e desenvolvimento um item mais volátil para medir o tamanho da empresa. Consequentemente, o uso do ativo total é um instrumento que soluciona os problemas associados a possíveis aumentos ou reduções abruptas da receita de vendas do período.

De modo a complementar a mensuração dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, destaca-se que os gestores poderiam ter aumento no nível de emprego de práticas oportunistas a partir do aumento substancial dos gastos empregados em pesquisa e desenvolvimento de um determinado período em comparação com o período imediatamente anterior. Esse comportamento oportunista indicaria que o crescimento percentual de gastos com pesquisa e

desenvolvimento poderia ser um elemento relevante no comportamento do gerenciamento de resultados. Por esse motivo, empregou-se uma medida denominada de variação percentual de gastos com pesquisa e desenvolvimento, a qual é mensurada a partir da variação percentual do valor de gastos com pesquisa e desenvolvimento reconhecidos no resultado do período em relação ao valor desses gastos reconhecidos no resultado do período imediatamente anterior. Assim, avaliando o crescimento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento de maneira intertemporal de uma determinada empresa.

3.3 Mensuração do gerenciamento de resultados

O nível de gerenciamento empregado no resultado do período corresponde à variável dependente deste estudo. Essa variável dependente foi mensurada a partir dos accruals discricionários, que foram estimados a partir da medida proposta por Kothari et al. (2005). Como procedimento primeiro de mensuração dos accruals discricionários, calculou-se os accruals totais a partir do uso da técnica do balanço, como apresentado por meio da Equação 1.

$$TA_{it} = (\Delta AC_{it} - \Delta Caixa_{it}) - (\Delta PC_{it} - \Delta FinEmp_{it}) - Depreciação_{it} / A_{it-1} \quad (1)$$

Em que, TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período t ; ΔAC_{it} = variação do ativo circulante da empresa i no final do período t em relação ao período $t-1$; $\Delta Caixa_{it}$ = variação do caixa da empresa i no final do período t em relação ao período $t-1$; ΔPC_{it} = variação do passivo circulante da empresa i no final do período t em relação ao período $t-1$; $\Delta FinEmp_{it}$ = variação dos empréstimos e financiamentos da empresa i no final do período t em relação ao período $t-1$; $Depreciação_{it}$ = depreciação da empresa i no período t , e; A_{it-1} = ativo total da empresa i no período $t-1$.

Em seguida, separou-se os accruals discricionários dos accruals não discricionários. Esse procedimento foi necessário para estimar, adequadamente, os accruals discricionários que são passíveis de serem utilizados de maneira oportunistas pelos gestores para manipular intencionalmente o lucro reportado no período. Para isso, empregou-se a Equação 2 que consiste na medida proposta por Kothari et al. (2005) como forma de capturar os accruals discricionários ao considerar o método *Ordinary Least Squares* (OLS) levando em conta o modelo de Kothari et al. (2005).

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = +\beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta RL_{it} - \Delta CR_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que, TA_{it} = *accruals* totais da empresa, A_{it-1} = ativos totais do fim do exercício da empresa i no período $t-1$, ΔRL_{it} = variação da receita líquida da empresa i no período t ; ΔCR_{it} = variação das contas a receber da empresa i no período t ; PPE_{it} = ativo imobilizado do fim do período da empresa i no período t , ROA_{it} = rentabilidade sobre o ativo da empresa i no período t , e; ε_{it} = termo de erros (resíduos) da regressão da empresa i no período t .

A partir da estimação da Equação 2, foi possível estimar os resíduos do modelo multivariado de regressão. De acordo com o descrito por Kothari et al (2005), os resíduos concernem aos accruals que são passíveis de discricionariedade pelos gestores e, conseqüentemente, possíveis alvos de utilização oportunista do gestor com foco principal de manipular o lucro do período.

Para além da estimação dos resíduos da regressão, destaca-se que os valores correspondentes a estes resíduos também foram submetidos ao módulo. Procedimento esse que foi essencial para adequada estimação do nível de intensidade do gerenciamento de resultados e alcançar o objetivo do estudo. Além disso, ao transformar em módulo os resíduos da Equação 2 a interpretação que se faz é de que, quanto maior é o valor do resíduo, mais práticas de gerenciamento foram empregadas no lucro do período. Assim, os resíduos foram intitulados de accruals discricionários, proxy para o gerenciamento de resultados.

3.4 Variáveis de controle

Para adequada avaliação da influência dos gastos com pesquisa e desenvolvimento no gerenciamento de resultados, recorreu-se a variáveis de controle que foram empregadas nos modelos de regressão multivariada ao considerar evidências da literatura prévia sobre a temática. Esse emprego foi necessário para controlar a relação entre gastos com pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados ao considerar as características das empresas analisadas e reduzir o risco de problemas de endogeneidade, principalmente aos problemas associados à existência de variáveis omitidas.

Dessa maneira, empregou-se as seguintes variáveis: (i) ROA = rentabilidade sobre o ativo que foi calculado a partir da ponderação entre lucro líquido e ativo total multiplicado por 100 da empresa i no período t (Sincerre et al., 2016; Consoni et al., 2017; Sousa et al., 2022); PLucros = pequenos lucros, correspondente aos períodos em que a empresa apresentou rentabilidade sobre o ativo positiva entre 0% e 1% em que, quando isto ocorria, foi atribuído valor um (1) e nos demais casos o valor zero (0) de maneira que a variável é uma dummy (Barth, Landsman & Lang, 2008; Sousa & Ribeiro, 2020); END = endividamento geral, medido por meio da dívida total ponderada pelo ativo total multiplicado por 100 (Lourenço et al., 2018; Xu et al., 2019; Almadi & Lazic, 2016); MB = market to book, mensurado a partir do valor de mercado ponderado pelo patrimônio líquido da empresa i no período t (Xu et al., 2019; Martin et al., 2016; Sousa et al., 2023); e TAM = tamanho, variável de controle que foi estimada a partir do logaritmo natural do ativo total da empresa i no período t (Sohn, 2016; Sousa et al., 2023).

Além das variáveis de controle de origem econômico-financeira das empresas, os modelos multivariados de regressão também contaram com variáveis referentes (i) ao setor de atividade econômica ao observar a classificação setorial *Global Industry Classification Standard* (GICS) em nível *Sector Name*; e (ii) o período anual referente à observação firm-ano.

3.5 Modelos econométricos e análise de dados

Para alcance do objetivo proposto de investigar a relação entre gerenciamento de resultados e gastos com pesquisa e desenvolvimento em empresas brasileiras de capital aberto, desenvolveu-se dois modelos econométricos, apresentado na Equação 3 e Equação 4.

$$AD_{it} = \beta_0 + \beta_1 P\&D_{it} + \sum_{C=1}^6 \theta \text{Controles} + \sum_{S=2}^8 \lambda \text{Setor} + \sum_{A=2}^{14} \psi \text{Ano} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$AD_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Var}\%P\&D_{it} + \sum_{C=1}^6 \theta \text{Controles} + \sum_{S=2}^8 \lambda \text{Setor} + \sum_{A=2}^{14} \psi \text{Ano} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Em que, AD_{it} = accruals discricionários da empresa i no período t ; P&D = pesquisa com gastos e desenvolvimento da empresa i no período t . $Var\%P\&D_{it}$ = variação percentual dos gastos com pesquisa e desenvolvimento do ano atual em relação ao ano imediatamente anterior da empresa i no período t ; Controles (rentabilidade sobre o ativo em módulo, endividamento geral, fluxos de caixa operacionais, market to book, crescimento da receita e tamanho); Controle de período (variáveis dicotômicas que representam períodos anuais de 2011 a 2024, com a variável representante do ano de 2011 como referência); Controle de setor (consumo discricionário, produtos básicos de consumo, energia, saúde, indústria, tecnologia e informação, materiais básicos e utilidade pública em que o setor de consumo discricionário correspondeu a variável de setor de referência no modelo multivariado).

Os dois modelos econométricos foram submetidos à técnica de regressão com dados em painel. Para adequada avaliação desta técnica estatística, os dados foram avaliados pelo teste de Hausman, ao nível de 5% de significância, com propósito de avaliar a estimação mais ajustada às características dos dados entre a estimação em efeitos fixos e efeitos aleatórios. Os dados também foram submetidos a testes que avaliam os pressupostos basilares para adequada estimação da regressão com dados em painel. No caso, os dados foram submetidos: (i) ao teste Variance Inflation Factor (VIF) com propósito de avaliar possíveis problemas associados a variáveis multicolineares nos modelos multivariados de regressão; (ii) ao teste de Breusch-Pagan, ao nível de 5% de significância, com propósito de avaliar a presença de heterocedasticidade nos resíduos; e (iii) ao teste de Wooldridge, ao nível de 5% de significância, com a finalidade principal de avaliar a presença de autocorrelação serial de primeira ordem.

4 Resultados

O objetivo do trabalho consistiu em analisar como o gerenciamento de resultados contábeis pode influenciar os gastos com pesquisa e desenvolvimento (P&D) realizados por empresas brasileiras de capital aberto. A proposta se define em entender se as companhias usam os gastos com P&D como uma ferramenta para gerenciar seus resultados reportados no período, especialmente em ambientes onde há uma forte pressão pelo alcance de metas atreladas ao desempenho da firma. Para tanto, os dados foram submetidos, inicialmente, à estatística descritiva com propósito de compreender o comportamento das variáveis.

Na Tabela 1, encontra-se os resultados descritivos das variáveis centrais do estudo (gerenciamento de resultados, gastos com pesquisa e desenvolvimento e variação percentual dos gastos com pesquisa e desenvolvimento) e as variáveis de controle do estudo.

Tabela 1. Estatística descritiva

Painel A: Variáveis Quantitativas							
Variável	Média	Desvio-padrão			Mínimo	Máximo	Obs.
		Overall	Between	Within			
AD	0,082	0,193	0,096	0,168	0,000	1,149	476
P&D	0,955	2,070	2,104	0,599	0,006	12,272	476
VAR P&D	15,618	67,310	23,639	64,012	-81,790	487,959	433
ROA	3,452	12,579	7,849	10,224	-92,00	30,00	476
END	32,326	22,243	16,955	14,925	0,000	161,000	476
MB	2,183	2,295	1,717	1,623	-2,000	13,000	476
TAM	23,027	1,701	1,651	0,532	20,000	28,000	476
Painel B: Variáveis Qualitativas							

Variável	FA de observações caracterizadas como Plucros ou Prejuízo	FR% Observações Plucros e Prejuízo	FA de observações não caracterizadas como Plucros ou Prejuízo	FR% Observações que não são Plucros e Prejuízo	Obs,
Plucros	27	5,67%	449	94,33%	476

Fonte: dados da pesquisa (2025).

Os resultados apresentam que os accruals discricionários, métrica para mensurar o gerenciamento de resultados, apresentou média de 0,082 com desvio-padrão de $\pm 0,193$. Esse resultado é levemente superior ao encontrado por estudos internacionais que avaliaram o comportamento do gerenciamento de resultados como Sohn (2016) e Shust (2015), ambos em empresas dos EUA, que demonstraram nível de manipulação por meio de accruals empregado no resultado de 0,05 e 0,06, respectivamente. Em comparação com empresas brasileiras, percebe-se que o resultado encontrado também é ligeiramente superior ao encontrado por Sena et al. (2016) e Sousa et al. (2022), os quais encontraram média de accruals discricionários em empresas brasileiras de 0,06 e 0,07, de modo respectivo.

No que toca ainda as variáveis centrais do estudo, destaca-se que a média dos gastos com pesquisa e desenvolvimento representam, em média, 0,95% ($\pm 2,07\%$) de seu ativo em gasto e pesquisa e desenvolvimento. Destaca-se o relatório emitido pela Booz e Company (2013) evidenciou que as 20 empresas com maior investimento em gasto e pesquisa em desenvolvimento a nível mundial destinam, em média, 8,1 % da receita de vendas, outro estudo é o de (Rocha et al., 2018), que através de uma amostra de 2000 empresas, analisou que os gastos com pesquisa e desenvolvimento representam em torno de 5% da receita auferida no período. Além disso, este estudo também apresenta uma variável adicional sobre os gastos com pesquisa e desenvolvimento não avaliada em pesquisas anteriores denominada de variação percentual de gastos com pesquisa e desenvolvimento, a qual apresentou média de 15,61%. Em outras palavras, as empresas analisadas tiveram, em média, crescimento de 15% no valor alocado em pesquisa reconhecido no resultado do período.

Em momento posterior à realização da estatística descritiva, os dados foram submetidos à técnica estatística de regressão com dados em painel. Essa técnica possibilitou o alcance o objetivo proposto e avaliação da hipótese de pesquisa, a qual defende que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão positivamente relacionados com o gerenciamento de resultados a partir de accruals discricionários. Para tanto, foram estimados dois modelos de regressão multivariada com a técnica estatística de dados em painel. O primeiro modelo tem como objetivo avaliar os reflexos dos gastos com pesquisa e desenvolvimento no gerenciamento de resultados por accruals discricionários. Já o segundo modelo, avalia os possíveis desencadeamentos proporcionados pela variação percentual de gastos com pesquisa e desenvolvimento no nível de manipulação de resultados viabilizado por meio de accruals discricionários.

Considerando a técnica estatística de regressão com dados em painel, foram verificados os pressupostos basilares para adequada execução da regressão com dados em painel. Esses pressupostos conferem à inexistência de variáveis multicolineares, inexistência de heterocedasticidade nos resíduos e inexistência de autocorrelação serial de primeira ordem.

Em relação à multicolinearidade, os dados dos dois modelos de regressão foram submetidos ao teste de Variance Inflation Factor (VIF), o qual indicou que os dois modelos multivariados apresentaram valores inferiores a cinco, que de acordo com Fávero e Belfiore (2017), indica que tais modelos não sofrem de problemas relacionados à multicolinearidade de variáveis independentes. No que tange à heterocedasticidade, os dois modelos multivariados, considerando os resultados do teste de Breusch-Pagan, indicaram que há existência de

heterocedasticidade nos resíduos há 1% de significância. Além disso, o teste de Wooldridge indicou que não há evidências suficientes do Modelo 1 ter apresentado autocorrelação serial de primeira ordem, mas indicou que o Modelo 2 possui evidências razoáveis de presença de problemas relacionados a autocorrelação de primeira ordem. Nesse contexto, considerando que os dois modelos de regressão multivariada apresentaram problemas associados à existência de heterocedasticidade nos resíduos e o segundo modelo de regressão com dados em painel indicou também problemas associados à autocorrelação serial em primeira ordem, estes dois modelos foram estimados com a técnica de clusterização nos indivíduos, como sugerido por Fávero e Belfiore (2017).

Na sequência, os dados foram submetidos ao teste de Hausman com objetivo de compreender qual o tipo de estimação mais adequado às características dos dados, efeito fixo ou efeito aleatório. Esse teste indicou que o Modelo 1 ($\chi^2(19) = 6,87$; valor- $p < 0,995$) está mais adequado à estimação por efeitos aleatórios e o Modelo 2 ($\chi^2(18) = 99,70$; valor- $p < 0,000$) possui dados mais ajustados à estimação por efeitos fixos. Em função desses resultados, o primeiro modelo foi estimado em efeitos aleatórios e o segundo modelo em efeitos fixos, ambos por meio do procedimento de clusterização nos indivíduos. Na Tabela 2, apresenta-se os modelos multivariados de regressão com dados em painel em efeitos aleatórios que avaliam os reflexos dos gastos com pesquisa e desenvolvimento no gerenciamento de resultados.

Tabela 2. Gastos com P&D e gerenciamento de resultados

Variável	Modelo 1	Modelo 2
	Coef. (Erro-padrão)	Coef. (Erro-padrão robusto)
P&D	-0,0214** (0,0108)	
VAR P&D		0,0000 (0,0002)
ROA	-0,0045*** (0,0010)	-0,0003 (0,0013)
Plucros	-0,0163 (0,0405)	-0,0392 (0,0403)
END	0,0018** (0,0008)	0,0047*** (0,0012)
MB	-0,0024 (0,0040)	-0,0093* (0,0054)
TAM	-0,0220** (0,0107)	0,0043 (0,0250)
Constant	0,5922*** (0,2272)	-0,1956 (0,5932)
Controle de Período	Sim	Sim
Controle de Setor	Sim	Não
R2 (Whitin)	0,1901	0,2098
R2 (Between)	0,4507	0,1094
R2 (Overall)	0,2709	0,1351
Observações	476	433
Teste Wald/F	166,86***	81,32***
VIF (mínimo)	1,06	1,04
VIF (máximo)	4,56	2,18
Breusch-Pagan	192,86***	139,72***

Wooldridge

2,897*

7,368***

Nota: Modelo 1 = $ADit = \beta_1 P\&D_{it} + \sum \theta \text{Controles} + \sum \lambda \text{Setor} + \sum \psi \text{Ano} + \varepsilon_{it}$; Modelo 2 = $ADit = \beta_1 \text{Var}\%P\&D_{it} + \sum \theta \text{Controles} + \sum \lambda \text{Setor} + \sum \psi \text{Ano} + \varepsilon_{it}$, ambos estimados por meio da técnica estatística de regressão com dados em painel clusterizado nos indivíduos. * significância de 10%; ** significância de 5%; e *** significância de 1%.

Os resultados, presentes no Modelo 1, indicaram que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão negativamente e significativamente (Coef.: -0,0214; valor-p< 0,046) relacionados com os accruals discricionários. Esse resultado sugere que o aumento da proporção dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, em relação ao ativo total, está alinhado a diminuição do uso de modo escuso das escolhas contábeis com objetivo principal de gerenciar o lucro do período e provocar benesses aos executivos que conduzem administrativamente a firma. Dessa forma, esse resultado contraria a hipótese proposta de que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão positivamente relacionados com o gerenciamento de resultados a partir de accruals discricionários.

Esse resultado está em desacordo com as discussões apresentadas nos estudos prévios de Shust (2014), Markarian et al. (2008), Grabińska e Grabiński (2017), Marei et al. (2023) e Yang et al. (2021), os quais evidenciaram que, em um cenário onde as empresas possuem maior proporção de gastos alocados em pesquisa e desenvolvimento, há níveis mais altos de accruals discricionários que são passíveis de serem gerenciados com propósito de manipular o lucro. O desacordo ocorre porque o resultado, encontrado no cenário brasileiro, indica que as empresas com gastos com pesquisa e desenvolvimento em maior proporção em relação ao seu ativo, tendem a gerenciar menos os resultados. Uma justificativa para a relação negativa entre gastos com pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados está associada a facilidade destes gastos serem utilizados no que tange à manipulação do lucro decorrente de decisões operacionais.

Sun (2021) destacam que o gerenciamento de resultados a partir de decisões operacionais seria mais convidativo para manipular os resultados a partir do processo decisório relacionado aos gastos com pesquisa e desenvolvimento. Essa forma outra de manipulação de resultados, de acordo com Sohn (2016), Sun (2021) e Sousa et al. (2022), tende a ser uma alternativa substituta do gerenciamento de resultados por meio de accruals discricionários – ainda mais que tende a ser menos perceptível por investidores e não está sob o escopo de avaliação dos auditores externos. Além disso, Sun (2021) descreve que explorar a área cinzenta dos gastos com pesquisa e desenvolvimento quanto ao seu reconhecimento contábil com propósito principal de gerenciar os resultados tende a ser mais dificultoso em relação às decisões operacionais – sendo um dos motivos por trás da relação negativa entre gastos com P&D e accruals discricionários. De maneira complementar, destaca-se que, considerando essa justificativa apresentada, destaca-se que pode afetar negativamente o planejamento da empresa, especificamente, quanto ao ganho de competitividade viabilizada pelo aumento consistente em inovação. Assim, justificando, de maneira razoável, os motivos decorrentes da relação negativa entre gastos com pesquisa e desenvolvimento reconhecidas no resultado do período e níveis inferiores de gerenciamento de resultados por meio de escolhas contábeis.

Na sequência da avaliação do efeito dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, realizou-se um teste adicional com objetivo de complementar os resultados anteriormente evidenciados. Essa análise adicional compreende à avaliação da variação, em termos percentuais, dos gastos com pesquisa e desenvolvimento do período atual em relação ao período anterior no nível de gerenciamento de resultados por accruals discricionários. Os resultados provenientes dessa análise adicional são evidenciados pelo Modelo 2.

Os resultados do Modelo 2 indicaram que não há uma relação estatisticamente significativa (Coef.: 0,0000; valor-p< 0,826) entre variação percentual de gastos com pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados. Resultado esse que indica, no modelo

proposto, inexistência de reflexos ocorridos pelo crescimento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento alocado no período atual em relação ao período anterior. De maneira consequente, o resultado sobre a variação percentual dos gastos com pesquisa e desenvolvimento complementam o resultando anterior que apontam para rejeição da hipótese proposta neste estudo, a qual defende que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão positivamente relacionados com o gerenciamento de resultados a partir de accruals discricionários.

As descobertas sobre a relação entre variação dos gastos com pesquisa e desenvolvimento e o gerenciamento de resultados contribuem diretamente para as discussões apresentadas por estudos prévios (Shust, 2014; Markarian et al., 2008; Grabińska & Grabiński, 2017; Marei et al., 2023; Yang et al., 2021). Essa contribuição ocorre porque o crescimento de gastos com pesquisa e desenvolvimento não está necessariamente contribuindo para variações no nível de gerenciamento empregado no resultado. Dessa forma, observa-se que o crescimento substancial de gastos com pesquisa e desenvolvimento de um ano para o outro não é um fator preponderantemente relevante para que haja mudanças significativas no nível de práticas de gerenciamento empregadas no processo de elaboração das demonstrações contábeis. Assim, compreende-se que para investidores e credores, agentes que transacionam capital com a empresa, deveriam se ater nos possíveis efeitos relacionados ao aumento demasiado da proporção dos gastos com pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados. Ainda mais no que concerne a possíveis práticas de manipulação associadas a decisões operacionais.

5 Conclusões

O presente estudo teve como objetivo de investigar a relação entre gerenciamento de resultados e gastos com pesquisa e desenvolvimento em empresas brasileiras de capital aberto. Os resultados indicaram que os gastos com pesquisa e desenvolvimento estão relacionados à redução do nível de gerenciamento de resultados. De maneira complementar, os achados também indicaram que aumentar a proporção dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, em relação ao ativo total, implica na diminuição do gerenciamento de resultados.

Esses resultados contribuem em duas frentes principais. A primeira frente concerne à teoria, a qual possui contribuição devido ao fato de o presente estudo ter descoberto que o aumento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento está associado, de maneira geral, a uma redução do nível de gerenciamento empregado por meio de práticas contábeis no lucro do período. Essa descoberta avança nas discussões propostas por trabalhos anteriores (Shust, 2014; Markarian et al., 2008; Grabińska & Grabiński, 2017; Marei et al., 2023; Yang et al., 2021) que, embora encontraram relação positiva entre gastos com pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados, são complementados com achados adicionais que, em casos específicos, o aumento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento funcionaria como um elemento que está associado à redução de práticas de gerenciamento possibilitado por meio do uso de escolhas contábeis de maneira oportunista.

De maneira complementar, a contribuição apresentada também consiste em um instrumento de avanço para os estudos que se debruçaram em estudar os possíveis reflexos ocasionados pelos gastos com pesquisa e desenvolvimento no gerenciamento de resultados. Isso ocorre porque a associação negativa entre gastos com pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados poderia indicar que tais gastos poderiam estar relacionados ao uso oportunista quanto à manipulação do lucro por meio de decisões operacionais. Chi et al. (2011) e Sousa et al. (2022) destacam que o gerenciamento de resultados por accruals discricionários e por atividades operacionais funcionam como dois lados de uma mesma moeda utilizada de maneira compensatória um do outro. Por esse motivo, ganha-se destaque uma possível preocupação de que, no ambiente brasileiro, os gastos com pesquisa e desenvolvimento

poderiam estar mais alinhados com práticas de manipulação envolvendo decisões operacionais – o que poderia ser um fator de atenção e contribuição ao estudo de Sun (2021) que alerta sobre estes gastos estarem positivamente associados ao gerenciamento de resultados por atividades operacionais ao invés de por accruals discricionários.

Na segunda frente de contribuição, os resultados mostram que, na prática contábil, há uma contribuição que ocorre em decorrência de os gastos com pesquisa e desenvolvimento serem indutores de redução considerável de práticas empregadas com propósito escuso dos gestores em manipular intencionalmente o lucro do período. Essa contribuição é essencialmente benéfica para a tomada de decisões realizada por investidores sofisticados, instituições financeiras que cedem empréstimos para as empresas e auditores externos, pois o aumento substancial da proporção com gastos em pesquisa e desenvolvimento não ensejaria preocupação desses agentes que possuem relações com a firma no momento de avaliação das demonstrações contábeis.

Por outro lado, o fato de os gastos com pesquisa e desenvolvimento estarem relacionados à redução de práticas contábeis utilizadas de maneira oportunista para manipular o lucro também poderia ser um motivo de preocupação por parte dos investidores e organismos de governança da empresa. Essa preocupação ocorreria porque gerenciamento de resultados por accruals discricionários está negativamente e intrinsecamente relacionado com gerenciamento de resultados operacionais. Em razão disso, os agentes que possuem relações com a firma, principalmente os investidores e credores, poderiam se preocupar com possíveis manipulações do resultado a partir do aumento dos gastos com pesquisa e desenvolvimento baseada em decisões operacionais.

Para além disso, o presente trabalho lança luz à discussão ao adicionar evidências claras que variação com gastos com pesquisa e desenvolvimento não estarem relacionados ao aumento de práticas ligadas ao gerenciamento de resultados. Na frente teórica, avança nas discussões, especificamente aos estudos prévios (Sohn, 2016; Sun, 2021) ao evidenciar que a variação dos gastos em pesquisa e desenvolvimento de uma determinada empresa com ela mesma não é fator suficiente para indicar aumento substancial do nível de gerenciamento de resultados empregado no lucro. Além disso, na frente da prática contábil (investidores, credores, auditores), pois para estes usuários poderiam considerar que a variação dos gastos com pesquisa e desenvolvimento não é um fator suficiente que despertaria preocupação quanto a estar relacionadas a práticas de gerenciamento de resultados.

O estudo, embora abordasse a relação entre os gastos com pesquisa e desenvolvimento e o gerenciamento de resultados, não foi isento de limitações. Entre as limitações, destaca-se que não foi avaliado os efeitos proporcionados pelo gasto com pesquisa e desenvolvimento com o gerenciamento de resultados advindos de atividades operacionais. Outra limitação compreende o fato desses gastos não ter sido associado a práticas de suavização de resultados. Diante dessas limitações elencadas, sugere-se para a condução de estudos futuros, duas frentes de pesquisa: (i) a primeira concerne às possíveis consequências dos gastos com pesquisa e desenvolvimento no gerenciamento de resultados por decisões operacionais; (ii) e uma segunda frente de pesquisa está relacionada aos reflexos dos gastos com pesquisa e desenvolvimento na suavização de resultados.

Referências

- Aboody, D., & Lev, B. (2001). The value relevance of intangibles: The case of software capitalization. *Journal of Accounting Research*, 39(2), 161–191.
<https://doi.org/10.1111/1475-679X.00007>
- Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting*

- and Economics, 59(1), 60–79. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.11.004>
- Almadi, M., & Lazic, P. (2016). CEO incentive compensation and earnings management: The implications of institutions and governance systems. *Management Decision*, 54(10), 2447–2461.
- Almadi, m.; Lazic, p. CEO incentive compensation and earnings management: The
- Amir, E., Guan, Y., & Livne, G. (2007). Accounting for the cost of employee stock options: Theory and evidence. *Contemporary Accounting Research*, 24(2), 435–466. <https://doi.org/10.1506/GMHG-52J1-6R07-270H>
- Andreis, D. (2024). Influência de gastos com P&D no desempenho operacional de empresas do setor de Tecnologia da Informação listadas na B3 [Trabalho de conclusão de curso, Universidade Federal de Santa Catarina]. Repositório UFSC. <http://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/256741>
- Asdemir, O., Cao, Z., Coskun, A., & Tripathy, A. (2025, maio). Firm strategy and outcome uncertainty in R&D firms. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(6), 292. <https://doi.org/10.3390/jrfm18060292>
- Booz & Company. (2013). The global innovation 1000: Navigating the digital future. <https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/innovation1000.html>
- Brennan, N. M. (2021). Connecting earnings management to the real world: What happens in the black box of the boardroom? *The British Accounting Review*, 53(6), 101036. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2021.101036>
- Chambers, D., Jennings, R., & Thompson, R. B. (2002). Excess returns to R&D-intensive firms. *Review of Accounting Studies*, 7(2–3), 133–158. <https://doi.org/10.1023/A:1020246311102>
- Chi, W., Lisic, L. L., & Pevzner, M. (2011). Is enhanced audit quality associated with greater real earnings management? *Accounting Horizons*, 25(2), 315–335. <https://doi.org/10.2308/acch-10025>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2010). CPC 04 (R1) – Ativos intangíveis. <http://www.cpc.org.br>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2022). Pronunciamento conceitual básico: Estrutura conceitual para relatório financeiro (CPC 00 R2). CPC. <https://www.cpc.org.br>
- Consoni, S., Colauto, R. D., & Lima, G. A. S. F. D. (2017). A divulgação voluntária e o gerenciamento de resultados contábeis: Evidências no mercado de capitais brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28, 249–263.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193–226.
- Dias Filho, J. M., & Machado, L. H. B. (2004). Abordagens da pesquisa em contabilidade. In *Teoria avançada da contabilidade* (pp. 15–69). Atlas.
- Dichev, I. D., & Tang, V. W. (2009). Earnings volatility and earnings predictability. *Journal of Accounting and Economics*, 47(1–2), 160–181. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2008.09.005>
- Garcia, M. T. (2008). Gerenciamento de resultados contábeis e governança corporativa no Brasil: Uma análise empírica [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo]. Repositório USP.
- Gonçalves, J. C., & Lemes, S. (2018). Pesquisa e desenvolvimento e gerenciamento de resultados no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(78), 221–236. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201805940>
- Grabińska, B., & Grabiński, K. (2017). The impact of R&D expenditures on earnings management. *Argumenta Oeconomica Cracoviensia*, 17, 53–72
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate

- financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1–3), 3–73. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>
- Guimarães, E. F., & Rover, S. (2022). Uniformity and comparability: an analysis of the relevance for the Brazilian capital market. *Revista Contabilidade & Finanças*, 33(89), 265–280.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Honey, R., & Yare, S. (2008). Earnings management: A review of the literature. *Journal of Accounting Literature*, 27(2), 1–34.
- implications of institutions and governance systems. *Management Decision*, v. 54, n. 10, p. 2447–2461, 2016.
- Januarsi, Y., & Yeh, Y. (2022). Earnings management and corporate governance: Evidence from Asian markets. *Asian Review of Accounting*, 30(2), 145–167. <https://doi.org/10.1108/ARA-03-2021-0049>
- Kothari, S. P., Laguerre, T. E., & Leone, A. J. (2002). Capitalization versus expensing: Evidence on the uncertainty of future earnings from capital expenditures versus R&D outlays. *Review of Accounting Studies*, 7(4), 355–382. <https://doi.org/10.1023/A:1020764227390>
- Lanzana, A. P. (2004). *Relação entre disclosure e governança corporativa das empresas brasileiras* [Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo].
- Lourenço, I. C., Rathke, A., Santana, V., & Branco, M. C. (2018). Corruption and earnings management in developed and emerging countries. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 18(1), 35–51.
- Marei, Y., Bahloul, M. A., Almasarwah, A., & Alam, A. (2023). The relation between innovation and earnings management: evidence for the UK. *Global Business and Economics Review*, 29(1), 16–40.
- Margolis, R. M., & Kammen, D. M. (1999). Evidence of underinvestment in energy R&D in the United States and the impact of federal policy. *Energy Policy*, 27(8), 575–584. [https://doi.org/10.1016/S0301-4215\(99\)00059-3](https://doi.org/10.1016/S0301-4215(99)00059-3)
- Markarian, G., Pozza, L., & Prencipe, A. (2008). Capitalization of R&D costs and earnings management: Evidence from Italian listed companies. *The International Journal of Accounting*, 43(3), 246–267. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.06.002>
- Martinez, A. L. (2001). “Gerenciamento” de resultados contábeis: Estudo empírico das companhias abertas brasileiras [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo].
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: Um survey da literatura. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1–31. <https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.1>
- Martinez, A. L., & Cardoso, R. L. (2009). Gerenciamento de resultados contábeis no Brasil mediante decisões operacionais. In *Anais do 30º EnANPAD*.
- Martins, V. G., Paulo, E., & Monte, P. A. (2016). O gerenciamento de resultados contábeis exerce influência na acurácia da previsão de analistas no Brasil?. *Revista Universo Contábil*, 12(3), 73–90.
- Niyama, J. K., & Gomes, A. L. O. (1996). Contribuição ao aperfeiçoamento dos procedimentos de evidenciação contábil aplicáveis às demonstrações financeiras de bancos. In *Anais do 15º Congresso Brasileiro de Contabilidade*.
- Pandit, S., Wasley, C., & Zach, T. (2011). The effect of R&D inputs and outputs on the relation

- between the uncertainty of future operating performance and R&D expenditures. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(1), 121–144. <https://doi.org/10.1177/0148558X11400582>
- Pappas, K., Walsh, E., & Xu, A. L. (2019). Real earnings management and Loan Contract terms. *The British Accounting Review*, 51(4), 373–401.
- Paulo, E., & Mota, R. H. G. (2019). Gerenciamento de resultados por atividades operacionais e ciclos econômicos. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 33(2), 26–56. <https://doi.org/10.22561/cvr.v33i2.5333>
- Paulo, E., Martins, E., & Corrar, L. J. (2007). Detecção do gerenciamento de resultados pela análise do diferimento tributário. *Revista de Administração de Empresas*, 47(1), 46–59. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902007000100005>
- Ribeiro, A., Rover, S., & Santos, J. (2016). Escolhas contábeis e normas internacionais: Um estudo no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 12(3), 24–42. <https://doi.org/10.4270/ruc.2016322>
- Rocha, L. A., Khan, A. S., Lima, P. V. P. S., Dal-Poz, M. E. S., & Almeida, C. A. S. de. (2018). O impacto dos investimentos em P&D no desempenho das empresas: aplicações no uso de regressão quantílica com variáveis instrumentais. *Revista de Economia Contemporânea*, 22(3), 1–35.
- Rodrigues, A. (2008). Gerenciamento da informação contábil e regulação: Evidências no mercado brasileiro de seguros [Tese de doutorado, Universidade de São Paulo].
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). *Earnings management: Emerging insights in theory, practice and research*. Springer.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Sena, R., Lima, F., & Silva, M. (2016). Earnings management in Brazil: Evidence from publicly traded firms. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(28), 85–104. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n28p85>
- Shust, E. (2015). Does research and development activity increase accrual-based earnings management? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 29(1), 1–29. <https://doi.org/10.1177/0148558X14535783>
- Shuto, A. (2007). Executive compensation and earnings management: Empirical evidence from Japan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(1), 1–26. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2007.01.004>
- Sincerre, B. P., Sampaio, J. O., Famá, R., & Santos, J. O. (2016). Emissão de dívida e gerenciamento de resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72), 291–305.
- Smith, C. W., & Stulz, R. M. (1985). The determinants of firms' hedging policies. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 20(4), 391–405. <https://doi.org/10.2307/2330757>
- Sohn, B. C. (2016). The effect of accounting comparability on the accrual-based and real earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(5), 513–539. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.06.003>
- Sousa, A. M., & Ribeiro, A. M. (2020). A remuneração dos executivos mitiga os accruals discricionários? Uma análise em bancos brasileiros de capital aberto. *Contextus – Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 18(3), 25–38. <https://doi.org/10.19094/contextus.v18i3.38918>
- Sousa, A. M. D., Ribeiro, A. M., & Vicente, E. F. R. (2021). The impact of audit rotation on the comparability of financial reports. *Revista Contabilidade & Finanças*, 32, 413–428.
- Sousa, A. M., da Silva Sousa, R. C., Orsato, R., & Colauto, R. D. (2023). Does national corruption encourage earnings management? A comparison of countries on the

- European and American continents. *Contextus–Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 21, 1-15.
- Sun, E. Y. (2021). The differential role of R&D and SG&A for earnings management and stock price manipulation. *Contemporary Accounting Research*, 38(1), 242–275. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12604>
- Trueman, B., & Titman, S. (1988). An explanation for accounting income smoothing. *Journal of Accounting Research*, 26(Supplement), 127–139. <https://doi.org/10.2307/2491184>
- Wang, N., & Hagedoorn, J. (2014). The lag structure of the relationship between patenting and internal R&D revisited. *Research Policy*, 43(8), 1275–1285. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.03.010>
- Wu, T., Yang, S., & Tan, J. (2021). Impacts of government R&D subsidies on venture capital and renewable energy investment – An empirical study in China. *Resources Policy*, 68, 101715. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2020.101715>
- Xie, F., Liu, Y., Guan, F., & Wang, N. (2021). How to coordinate the relationship between renewable energy consumption and green economic development: From the perspective of technological advancement. *Environmental Sciences Europe*, 32(1), 71. <https://doi.org/10.1186/s12302-020-00350-5>
- Xu, H., Dao, M., & Wu, J. (2019). The effect of local political corruption on earnings quality. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 53(2), 551-574.
- Zhang, W., Hu, P., Wang, J. J., Li, Z., Zheng, H., & Gao, X. (2022). Equity incentive plans and R&D investment manipulation: evidence from China. *Accounting & Finance*, 62(3), 4157-4183.