

ÍNDICES DE EVIDENCIAÇÃO: QUANDO UM MAIS ZERO NÃO É IGUAL A UM**DISCLOSURE INDEXES: WHEN ONE PLUS ZERO IS NOT ONE****Janilson Antonio da Silva Suzart**

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

Analista de Finanças e Controle da Secretaria do Tesouro Nacional¹

e-mail: suzart@suzart.cnt.br

Resumo:

Os índices de evidenciação têm sido os principais instrumentos utilizados em tais pesquisas. A escala dicotômica, aquela em que são atribuídos um ou zero se há presença ou ausência, respectivamente, das informações evidenciadas é uma das formas amplamente utilizadas nos índices, cujo nível de evidenciação das entidades estudadas costuma ser representado pela soma dos itens de tais escalas. Todavia a soma de tais valores não é adequada do ponto de vista estatístico, em virtude de que a escala dicotômica é uma escala nominal e não a quantificação do mesmo. Com o objetivo de investigar o viés causado por tal prática, foi realizada uma simulação com o método de Monte Carlo, visando comparar a classificação obtida mediante a extração de um escore por intermédio da análise de correspondência com aquela obtida pela soma dos itens. Para simulação foram geradas dez variáveis para cada amostra, representando os itens de um índice de evidenciação, com distribuição binomial e probabilidade de ocorrência de 50% para 50 amostras com 100 observações cada, em um total de 50.000 observações. A simulação, que apresentou um erro do tipo I de 5% e um erro do tipo II de 3,8%, demonstrou que o viés causado pela soma dos itens implicava em 99,2% de erros na classificação das observações em relação à classificação obtida pela análise de correspondência. Ademais, foram identificadas evidências de que é necessário o desenvolvimento de mais estudos para discutir e aperfeiçoar o uso de índices de evidenciação pelos pesquisadores da área contábil.

Palavras-chave: Índices de evidenciação. Escala dicotômica. Análise de correspondência.

Abstract:

The disclosure indexes have been the main instruments used in such researches. The dichotomous scale, that they are assigned one or zero if there is presence or absence, respectively, of the disclosure information is one way widely used in indexes whose level of disclosure of the studied entities usually represented by the sum of items such scales. However, the sum of these values is not statistically corrected, due to the dichotomous scale is a nominal level and not the quantification. In order to investigate the bias caused by this practice, a simulation was performed using the Monte Carlo method, in order to compare the marks obtained by extracting a score through the correspondence analysis with that obtained by the sum of the items. For simulation were generated ten variables for each sample, representing the items in a disclosure index, with binomial distribution with probability of 50% to 50 samples with 100 observations each, for a total of 50,000 observations. The

¹ O presente artigo representa a opinião do seu autor e não a opinião institucional da entidade.

simulation, which showed a type I error of 5% and a type II error of 3.8%, showed that the bias caused by the sum of the items involved in 99.2% of errors in the classification of observations in relation to the classification obtained by correspondence analysis. In addition, evidence was identified that the development of more studies need to discuss and refine the use of disclosure index by researchers in accounting.

Keywords: Disclosure indexes. Dichotomous scale. Correspondence analysis.

1 Introdução

A evidenciação de informações é um fenômeno bastante estudado pelos pesquisadores da área contábil, tanto na literatura nacional quanto na estrangeira. Existem algumas visões teóricas que buscam explicar a ocorrência de evidenciações obrigatórias ou voluntárias (HEALY; PALEPU, 2001).

Além de buscar explicar do ponto de vista teórico o fenômeno da evidenciação, os pesquisadores buscam desenvolver instrumentos capazes de capturar o nível de evidenciação de certos grupos de entidades, de modo a poder diferenciá-los.

O índice de evidenciação é o principal instrumento escolhido pelos pesquisadores, sendo composto por itens que se referem a aspectos específicos das informações que devem ou podem estar sendo evidenciados pelas entidades estudadas.

Um modelo muito empregado nas pesquisas é o índice de evidenciação com escala dicotômica (HOSSAIN, 2007). Neste índice é atribuído o valor de zero ou de um se houver a ausência ou presença, respectivamente, da informação evidenciada ou do atributo definido pelo pesquisador. Apesar de tais itens assumirem valores numéricos, são variáveis qualitativas que representam a presença ou ausência de uma característica analisada.

O uso de índices de evidenciação tem como objetivo a obtenção de um escore que seja capaz de diferenciar as entidades de acordo com o seu nível de evidenciação. No caso dos índices que utilizam escalas dicotômicas, a prática comum é a soma dos valores obtidos por cada um dos seus itens. Todavia, Hair Jr., Black, Babin e Anderson (2009) afirmam que a soma de variáveis qualitativas é uma prática que não faz sentido.

Entretanto, o fato da escala dicotômica resultar em variáveis qualitativas, não afeta o objetivo do pesquisador em obter um escore capaz de diferenciar as entidades estudadas. Härdle e Simar (2007) explicam algumas técnicas estatísticas que podem ser aplicadas em variáveis qualitativas com o objetivo de redução das mesmas em variáveis quantitativas. Como exemplo, tem-se a análise de correspondência e o escalonamento multidimensional.

Diante desta constatação, a presente pesquisa tem como objetivo principal identificar com que intensidade a prática de soma de itens em uma escala dicotômica envia a classificação das entidades em relação às técnicas estatísticas para redução de variáveis qualitativas. De maneira secundária, a pesquisa visa relacionar as principais visões teóricas que tentam explicar o fenômeno da evidenciação de informações contábeis.

O presente artigo é composto de mais cinco seções, além da introdução ora apresentada. A segunda, destina-se à apresentação das visões teóricas que abordam a evidenciação contábil. A terceira, objetiva a discussão da mensuração do nível de evidenciação das entidades. Na quarta, são apresentados os procedimentos metodológicos utilizados na realização da pesquisa. A quinta e a sexta seções, destinam-se à apresentação dos principais resultados e das considerações finais da pesquisa, respectivamente.

2 Visões Teóricas Sobre a Evidenciação Contábil

A evidenciação contábil ou *disclosure* (terminologia utilizada em língua inglesa e bastante difundida no Brasil) compreende o processo de divulgação das informações contábeis de uma entidade, com o objetivo de apresentar a composição do seu patrimônio, bem como, os fluxos financeiros que suas atividades e as decisões dos seus gestores geraram durante um exercício (para a maioria delas, geralmente, um ano civil). A evidenciação contábil pode ser voluntária ou obrigatória.

Nas últimas décadas, a evidenciação das informações contábeis tem sido um dos temas mais discutidos tanto pelos estudiosos como pelos normatizadores (entidades que elaboraram as normas) da Contabilidade. Enquanto os normatizadores têm se dedicado à evidenciação obrigatória, os estudiosos analisam e tentam explicar tanto a evidenciação voluntária quanto a obrigatória.

A evidenciação obrigatória corresponde ao conjunto mínimo de informações contábeis que uma entidade deve divulgar compulsoriamente, para não sofrer sanções por parte dos órgãos reguladores (entidades que podem exigir a obediência a determinadas normas, elaboradas por elas ou por entidades normatizadoras). Por consequência, a evidenciação voluntária compreende o conjunto de informações contábeis que é divulgado livremente por uma entidade, sem que haja uma norma que lhe obrigue a realizar tal divulgação.

Do ponto de vista dos normatizadores, Lopes e Martins (2007) destacam que uma das explicações da normatização/regulação de práticas contábeis decorre do fato que, em condições livre, a maioria das entidades não evidenciaria suas informações contábeis em volume necessário para os demais usuários.

Kothari, Ramanna e Skinner (2010) descrevem que falhas de mercado levariam à necessidade da regulação contábil, sendo esta, portanto, uma forma de equilibrar o nível informacional dos agentes de determinado mercado, evitando ou reduzindo a assimetria informacional entre os participantes desse mercado.

A importância da evidenciação das informações contábeis fez com que algumas visões teóricas fossem desenvolvidas na tentativa de explicar o comportamento dos agentes econômicos em relação ao fornecimento de tais informações. No presente trabalho serão destacadas as seguintes:

- a. Visões derivadas da eficiência de mercado;
- b. Visões derivadas dos custos de transação;
- c. Visões derivadas dos demais fatores estimulantes da evidenciação voluntária.

Na continuação, apresenta-se a discussão para cada grupo de visões teóricas.

2.1 Visões derivadas da eficiência de mercado

A ideia principal da hipótese do mercado eficiente proposta por Fama (1970, 1991) é que determinado mercado pode ser considerado eficiente se uma quantidade razoável de agentes econômicos consegue ter acesso às informações disponíveis, independentemente dos custos envolvidos ou da existência de consenso entre os agentes, e consegue utilizar tais informações, causando impacto nos preços praticados em tal mercado.

O nível de eficiência dos mercados está relacionado ao grau de reflexão das informações disponíveis, públicas ou privadas, nos preços dos respectivos mercados, de acordo com a referida hipótese (FAMA, 1970, 1991).

Considerando que as informações contábeis são um conjunto informacional disponível aos agentes econômicos de determinado mercado, cita-se as seguintes visões teóricas que tentam explicar o fenômeno da evidenciação contábil a partir da hipótese do mercado eficiente:

- a. Reconhecimento assimétrico das informações contábeis;
 - b. Relevância das informações contábeis;
 - c. Assimetria informacional entre investidores e empresas;
 - d. O papel dos analistas e das agências de classificação de risco de crédito.
- A seguir, cada uma das visões citadas anteriormente é analisada.

2.1.1 Reconhecimento assimétrico das informações contábeis

O reconhecimento assimétrico das informações contábeis, ou conservadorismo contábil conforme afirma Basu (1997), compreende que as perdas não realizadas (más notícias) são reconhecidas mais rapidamente do que os ganhos não realizados (boas notícias).

O modelo proposto por Basu (1997) utilizar a lógica da eficiência de mercado, porém em sentido reverso. Ao invés de avaliar se o resultado contábil refletia os retornos das ações, a lógica natural da hipótese do mercado eficiente, o autor analisou se os retornos das ações refletiam mais rapidamente as perdas não realizadas do que os ganhos não realizados, no período entre 1963 a 1990, com títulos da bolsa de Nova York.

Basu (1997) conclui que em mercados eficientes, os retornos negativos são de duas a seis vezes mais sensíveis do que os retornos positivos na predição do comportamento do resultado contábil, fruto do reconhecimento assimétrico de perdas e ganhos.

Do ponto de vista da evidenciação contábil, o reconhecimento assimétrico permite explicar a imposição de práticas contábeis mais conservadoras (evidenciação obrigatória) ou a rápida e livre divulgação de más notícias (evidenciação voluntária). Um exemplo seria o não reconhecimento e não evidenciação de ativos contingentes, quer seja por vedações das normas contábeis vigentes, quer seja pela adoção de uma avaliação mais prudente do patrimônio de uma entidade.

2.1.2 Relevância das informações contábeis

Os dois mais influentes organismos internacionais normatizadores da Contabilidade, o Financial Accounting Standards Board (2008) e o International Accounting Standards Board (2010) descrevem que a informação contábil deve, entre outras características, ser relevante, ou sejam, deve ser tempestiva e apresentar capacidade preditiva.

A abordagem da relevância das informações contábeis (*value relevance approach*, em inglês) complementa essa visão, afirmando que uma informação contábil é relevante quando seu conteúdo informacional é capaz de influenciar os preços de um determinado mercado (BARTH; BEAVER; LANDSMAN, 2001).

Tal abordagem tem como base a eficiência de mercado. Somente as informações contábeis que estivessem refletidas nos preços de um determinado mercado, seriam consideradas relevantes. Nesta visão teórica, uma entidade pode voluntariamente divulgar uma informação contábil considerada relevante em certo mercado ou pode ser obrigada a evidenciar tal informação se os órgãos reguladores identificarem a relevância da referida informação.

De acordo com esta visão teórica, as escolhas por alguns padrões contábeis em detrimentos a outros podem também ser explicadas. Um exemplo disto, é o artigo de Soybel (1992) que analisou a relação entre as informações contábeis governamentais e os retornos dos títulos de dívida emitidos pela cidade de New York, entre 1961 e 1975. De acordo com os resultados do estudo, as informações contábeis se mostraram associadas aos retornos, somente, após incorporar práticas contábeis que foram adotadas, anos depois, pelo Government Accounting Standards Board.

2.1.3 Assimetria informacional entre investidores e empresas

Tendo como base o trabalho de Akerlof (1970), Healy e Palepu (2001) descrevem que o problema dos 'limões' (veículos ruins, no artigo original) poderia ser estendido na relação entre investidores (incluindo os intermediários financeiros) e as empresas. Healy e Palepu (2001) consideram que as empresas poderiam ser classificadas como boas ou más opções de investimentos (de forma similar aos veículos), e que os investidores, como agentes racionais, avaliariam as opções de investimentos com base nas informações que possuíssem.

Todavia se houver assimetria informacional entre os investidores e as empresas, o nível de eficiência do mercado seria afetado, fazendo com que boas opções possam ser subavaliadas e que más opções possam ser superavaliadas.

Sob a ótica contábil, para solucionar o problema de assimetria, os reguladores podem exigir a evidenciação de informações que antes eram apenas de domínio privado. Uma outra explicação seria a evidenciação voluntária por parte das empresas para ajudar os investidores a segregar melhor as opções do mercado. Existe uma terceira explicação, relacionada com os custos de transação, que será abordada mais adiante.

Healy e Palepu (2001) propõe uma hipótese para explicar a evidenciação voluntária, que também está relacionada com a assimetria informacional: a hipótese de operações em mercados financeiros. De acordo com esta hipótese, os gestores de uma entidade ao fazerem o lançamento de títulos (de dívidas ou patrimoniais) ou pretenderem adquirir outra entidade, podem levar em consideração a percepção dos investidores. Os autores ressaltam que os gestores, naturalmente, dispõem de mais informações do que os investidores.

2.1.4 O papel dos analistas e das agências de classificação de risco de crédito

Os analistas e as agências de classificação de risco de crédito desempenham um papel relevante nos mercados financeiros. Os investidores podem utilizar as informações divulgadas por tais intermediários no momento de tomada de decisão sobre aquisição, venda ou manutenção de um investimento.

Holthausen e Leftwich (1986) destacam que a redução do grau de investimento fornece novas informações para os investidores, mas que o aumento da nota de uma entidade já está refletido nos preços das ações e dos títulos de dívida, quando tais situações são anunciadas. Essa evidência se relaciona com a questão da eficiência de mercado.

Para emitir sua opinião sobre determinada entidade ou título, os analistas e as agências de classificação de risco de crédito utilizam muitas vezes as informações publicadas por tais entidades. As demonstrações contábeis estão entre as informações utilizadas por tais intermediários.

Em um mercado eficiente, se as informações anunciadas pelos intermediários podem afetar os preços e se as informações contábeis são uma fonte primária que baseia a opinião dos intermediários, este contexto explicaria como as entidades podem ser influenciadas no momento em que escolhem o que vão ou não evidenciar, bem como, a extensão e o detalhamento das informações contábeis evidenciadas, respeitadas as exigências normativas.

2.2 Visões derivadas dos custos de transação

A teoria dos custos de transação foi desenvolvida por Williamson (1975, 1981) a partir do trabalho de Coase (1937). De acordo com Williamson (1975, 1981), os custos de transação são os custos que incorrem das atividades realizadas por um agente econômico para garantir seus direitos nos contratos celebrados com terceiros.

Williamson (1975, 1981) afirma que os agentes econômicos são limitados racionalmente e que esses podem agir oportunamente. Em razão de tais premissas, os

contratos complexos seriam incompletos e implicariam em riscos. Para mitigar essa situação, um agente econômico incorre em custos *ex ante* (negociar e estabelecer cláusulas contratuais) e/ou *ex post* (monitorar, renegociar e adaptar os contratos), sendo que tais custos são independentes entre si.

Sob a ótica da teoria dos custos de transação, a evidenciação contábil decorreria de obrigações contratuais da entidade responsável por divulgar tais informações (evidenciação obrigatória) ou como uma forma de reduzir os custos de transação (evidenciação voluntária, essencialmente). Dentre as visões teóricas que analisam a evidenciação contábil a partir da teoria dos custos de transação, cita-se:

- a. Hipótese dos custos políticos;
- b. Assimetria informacional entre investidores e empresas;
- c. O papel de auditores;
- d. Custos de litígios;
- e. Hipótese dos custos dos proprietários.

Na continuação, passa-se a análise de cada uma destas visões:

2.2.1 Hipótese dos custos políticos

Watts e Zimmerman (1978, 1986) descrevem que grandes entidades que atuam em segmentos sensíveis às questões políticas, sujeitam-se a aumento nos custos políticos quando ocorrem aumentos em seus ganhos. Os autores explicam que os custos políticos podem ser originados de obrigações contratuais, de *lobbies* e / ou da regulação estatal.

A ideia proposta por Watts e Zimmerman (1978, 1986) foi denominada de hipótese dos custos políticos ou hipótese do tamanho da firma. Segundo os autores, o tamanho de uma entidade seria uma boa *proxy* para mensurar os custos políticos, visto que as grandes entidades atraem maior atenção da regulação estatal e de grupos sociais, e, por isso, possuem maior tendência para minimizar seus resultados, reduzindo seus custos políticos.

Pode-se observar que os custos políticos seriam um conceito similar aos custos de transação, conforme proposta de Williamson (1975, 1981). Complementa-se que não somente as escolhas de práticas contábeis seriam capazes de reduzir os custos políticos, como a evidenciação voluntária de informações contábeis poderia reduzir a pressão social ou estatal sobre uma entidade de grande porte.

A hipótese dos custos políticos, ainda, seria capaz de explicar porque o nível de evidenciação exigido para entidades de alguns setores econômicos é maior do que para outros setores, como ocorre no Brasil com a regulação contábil das instituições financeiras, das empresas do mercado segurador ou das concessionárias do setor elétrico, por exemplo.

2.2.2 Assimetria informacional entre investidores e empresas

Conforme destacado anteriormente, Healy e Palepu (2001), utilizando as premissas propostas por Akerlof (1970), afirmam que a evidenciação contábil pode ser afetada em razão da assimetria informacional entre os investidores e as empresas.

Para resolver o problema causado por tal assimetria, além das demais soluções relacionadas com a visão teórica de eficiência do mercado, Healy e Palepu (2001) citam que ambos, investidores e empresas, podem estabelecer contratos ótimos que forneçam incentivos para a completa evidenciação de informações privadas.

O estabelecimento de tais contratos seriam uma forma de reduzir os custos de transações para ambas as partes. As empresas consideradas boas opções de investimentos evitariam ser desvalorizadas, enquanto que os investidores evitariam adquirir 'limões'.

Em relação às empresas, a evidenciação de informações contábeis decorreria dos incentivos presentes nos contratos ou como forma de sinalizar aos investidores que ela seria uma boa opção de investimento. Independentemente da motivação, tal evidenciação (obrigatória por força contratual ou voluntária) teria como objetivo a redução dos custos de transação dessas empresas.

Myers e Majluf (1984) destacam que tal assimetria informacional pode trazer riscos para os investidores. Por consequência, haveria aumento nos custos de capital. Os gestores fariam evidenciação voluntária de informações contábeis para reduzir os custos de capital.

2.2.3 O papel de auditores

Healy e Palepu (2001) afirmam que auditores podem fornecer aos investidores garantias de que um conjunto de demonstrações contábeis está em conformidade com as normas contábeis vigentes para determinada entidade.

Quando possuem a independência necessária, tais auditores auxiliam os investidores atestando a qualidade e/ou a acurácia das informações contábeis evidenciadas pelas entidades. Quanto maior a qualidade e/ou acurácia percebida pelos investidores, menores seriam os custos de transação que estes estariam dispostos a impor às entidades.

Além de atestarem a conformidade das informações contábeis em relação a um conjunto específico de normas, os auditores podem estimular as entidades a realizar evidenciações voluntárias. Mesmo que em pequena frequência, Watts e Zimmerman (1981) atestaram que os auditores podem ser responsáveis por novos padrões contábeis adotados pelas entidades.

Observa-se que do ponto de vista contábil, as entidades podem condicionar a evidenciação de algumas informações contábeis à sugestão ou ao relatório dos auditores independentes. A redução dos custos de transação, oriundos da atuação da auditoria, explicaria tanto a plena observância das normas (evidenciação obrigatória), quanto a evidenciação voluntária.

2.2.4 Custos de litígios

Quando acionistas e investidores ameaçam impetrar ações judiciais, Healy e Palepu (2001) descrevem que os gestores podem adotar duas posturas possíveis. A primeira, os gestores podem aumentar a quantidade de evidenciações voluntárias para evitar / mitigar as ações judiciais em virtude de divulgações obrigatórias inadequadas ou intempestivas. A segunda, os gestores viriam reduzidos os incentivos para realizar evidenciações voluntárias, em especial de informações prospectivas, justamente para não estimular o surgimento de litígios.

Segundo a lógica da primeira postura descrita, Skinner (1994) demonstrou que os gestores têm maior propensão para evidenciar más notícias voluntariamente, visando reduzir os custos de litígios, uma espécie dos custos de transação. O autor destaca que tantos os litigantes quanto os tribunais possuiriam a tendência de analisar se houve atrasos propositais nas divulgações de más notícias.

Segundo a lógica da segunda postura anteriormente descrita, Francis, Philbrick, e Schipper (1994) demonstraram que 62% das empresas, analisadas em sua pesquisa, foram processadas por realizarem evidenciação voluntária sobre previsões de lucros.

2.2.5 Hipótese dos custos dos proprietários

Segundo Verrecchia (1983, 2001), as entidades, antes de evidenciar informações para os investidores, analisam o quanto essas informações podem afetar a sua capacidade

competitiva, bem como, a de seus produtos e / ou serviços. As entidades possuiriam um incentivo para não evidenciar informações que reduzam a sua capacidade competitiva, mesmo que isto represente aumentar seu custo de captação de recursos.

Healy e Palepu (2001) afirmam que esta visão, denominada de hipótese dos custos dos proprietários, assume que não há conflitos entre gestores e acionistas, possuindo, todavia, os custos dos proprietários as mesmas características dos custos de transação, na visão de Williamson (1975, 1981). A evidenciação voluntária será, geralmente, sem segundas intenções, sendo apenas limitada pelas forças econômicas.

Por exemplo, de acordo com Hayes e Lundholm (1996), as entidades que atuam em vários segmentos e que possuem desempenhos diferentes em alguns segmentos, terão incentivos em ocultar tais diferenças e preferirão divulgar informações agregadas. Em sentido inverso, aquelas que possuem desempenhos semelhantes em diversos grupos, procurarão evidenciar informações desagregadas, pois isto deixaria claro que a mesma possui bons desempenhos nos segmentos em que atua.

No primeiro caso, mesmo assumindo o risco de aumentar os seus custos de captação de recursos, as entidades optariam por tal risco, pois, caso contrário, estariam municiando seus concorrentes com informações capazes de reduzir a sua capacidade competitiva.

2.3 Visões dos demais fatores estimulantes da evidenciação voluntária

De acordo com Healy e Palepu (2001), mesmo em mercados eficientes, os gestores possuem mais informações sobre o desempenho futuro das entidades do que os investidores externos. Ainda que a regulação contábil e os serviços de auditoria funcionem satisfatoriamente, os gestores continuarão a possuir mais informações do que os investidores externos.

Em virtude de possuírem mais informações, os gestores podem realizar evidenciações voluntárias visando reduzir a assimetria informacional existente e / ou aumentar a sua credibilidade perante os investidores externos.

Quando a regulação contábil e os serviços de auditoria não funcionam adequadamente, alternativamente, os gestores podem voluntariamente evidenciar informações contábeis, por razões políticas ou por melhor governança corporativa (HEALY; PALEPU, 2001).

Healy e Palepu (2001) citam três visões teóricas que buscam explicar o fenômeno da evidenciação voluntária a partir da lógica anteriormente apresentada. São elas:

- a. Alta rotatividade de gestores;
- b. Planos de compensação;
- c. Sinalização de talento gerencial.

2.3.1 Alta rotatividade de gestores

De acordo com Palepu (1986) e Weisbach (1988), há evidências de que os gestores e/ou os conselhos de administração costumam ser considerados os principais responsáveis, nos casos de mau desempenho de uma entidade. O mau desempenho, geralmente, leva a postura hostil por parte dos sócios, o que implica em alta rotatividade dos gestores.

Para evitar a perda dos cargos, os gestores pode optar por realizar evidenciações voluntárias. Tal evidenciação minimiza a probabilidade de subvalorização de seus esforços e podem propiciar melhor explicação sobre o mau desempenho da entidade.

2.3.2 Planos de compensação

A hipótese dos planos de compensação, segundo Healy e Palepu (2001), descreve que os gestores que são recompensados com base em ações ou opções, possuem incentivos de realizar evidenciações voluntárias por dois grandes motivos.

O primeiro, no caso em que os gestores estivessem interessados em vender as ações e/ou opções e percebessem que a evidenciação voluntária de informações contábeis seria capaz de corrigir uma subvalorização do ativo.

O segundo, no caso em que os gestores atuam nos interesses dos sócios, eles podem recorrer a evidenciação voluntária para mitigar o risco de mau apreçamento, por parte do mercado, garantindo que os preços das ações sejam estimativas precisas do real valor da entidade.

Miller e Piotroski (2000) demonstram que os gestores de entidades em processo de recuperação judicial (concordatárias) são mais propensos a realizar evidenciações voluntárias de previsão de lucros, se possuem opções de ações com maior risco.

2.3.3 Sinalização de talento gerencial

De acordo com Trueman (1986) os gestores talentosos possuem um incentivo para realizar evidenciações voluntárias dos lucros futuros. O valor de mercado de uma entidade poderia ser representado em função da percepção e da capacidade dos gestores em antecipar os movimentos do ambiente econômico.

Quanto antes os investidores perceberem que os gestores entenderam suas intenções, mais favorável será a sua avaliação da capacidade de tais gestores e, conseqüentemente, maior será o valor atribuído à entidade.

Perceber o que os investidores pretendem fazer, levaria os gestores, com esse talento, a oferecer voluntariamente as informações demandadas.

3 Mensurando o Nível de Evidenciação

Na seção anterior foi demonstrado que o fenômeno da evidenciação das informações contábeis ocupa uma posição de destaque na literatura especializada do ramo contábil.

Independentemente da visão teórica escolhida para tentar explicar a evidenciação de certa informação contábil, os índices de evidenciação têm sido um instrumento muito utilizado em pesquisas da área contábil. Hossain (2007) descreve que nas últimas décadas os índices de evidenciação têm sido empregados para medir o nível de evidenciação de certo grupo de entidades, em relação a um padrão de práticas contábeis.

Um índice de evidenciação compreende um conjunto de itens que devem (evidenciação obrigatória) ou podem (evidenciação voluntária) ser divulgados nas demonstrações contábeis ou em relatórios corporativos. O índice pode ser específico, tratando de uma temática central, tais como, informações ambientais, informações sobre remuneração variável, informações sobre instrumentos financeiros etc., ou ter um caráter generalista, quando se busca identificar a aderência das divulgações feitas pelas entidades a um determinado conjunto de normas contábeis, por exemplo.

Hossain (2007) e Martson e Shrives (1991) afirmam que apesar de existirem um grande número de índices de evidenciação, aqueles comumente encontrados na literatura contábil podem ser segregados em: (i) evidenciação de informações financeiras ou de informações não-financeiras e (ii) observação de aspectos quantitativos ou de aspectos qualitativos. Todavia, comumente, os índices utilizados possuem mais de uma característica, podendo, por exemplo, ao mesmo tempo em que o pesquisador observa aspectos quantitativos ou qualitativos da informação divulgada, mantém o foco tanto na divulgação das informações financeiras (como o lucro do período, por exemplo), quanto na divulgação de informações

não-financeiras (como a evidenciação de ações para a preservação do meio ambiente, por exemplo).

Dentre as abordagens utilizadas para a geração de um escore a partir de um índice de evidenciação, três alternativas possuem destaque:

- a. Escalas numéricas;
- b. Escalas dicotômicas sem pesos;
- c. Escalas dicotômicas com pesos.

As escalas numéricas são aquelas em que os respondentes, comumente, atribuem notas (com pelo menos três opções possíveis) de acordo com a sua percepção sobre a importância / necessidade / irrelevância dos itens relacionados no índice de evidenciação. São destinadas a identificar a percepção de certo grupo de usuários (investidores, gestores, analistas, auditores, normatizadores etc.) acerca da evidenciação de informações que são ou que podem ser divulgadas pelas entidades.

Rees (1982) propôs um índice de evidenciação baseado em uma escala numérica, para analisar as informações divulgadas em notas explicativas das demonstrações contábeis de municípios norte-americanos. A escala foi composta por quatro valores, indo de zero a três a nota possível para cada um dos 118 itens que compunha o índice.

Um recurso bastante utilizado nas escalas numéricas é o apoio semântico, que pode auxiliar o respondente. Ao utilizado extremos semânticos (mal e bom, pouco e muito, por exemplo), o pesquisador permite que o respondente possua um balizador para melhor pautar a sua resposta. Por exemplo, a escala seguinte representa uma escala numérica com extremos semânticos: Pouco 1 2 3 4 5 Muito, onde pouco é igual a um e muito, a cinco.

A obtenção do escore de um índice que emprega uma escala numérica pode ser realizada por intermédio de soma dos valores dos itens ou de alguma técnica de redução de variáveis, como a análise fatorial ou o escalonamento multidimensional, por exemplo.

A escala dicotômica sem pesos é aquela em que o pesquisador observa a ocorrência de um item, atribuindo um quando a evidenciação ocorrer ou zero, quando não houver evidenciação. Este tipo de escala é bastante utilizado em pesquisas na área contábil, em razão de permitir um julgamento mais objetivo, visto que a presença ou ausência de um atributo (item) é facilmente verificável.

Botosan (1997) propôs um índice baseado em uma escala dicotômica sem pesos com 35 itens agrupados em cinco categorias: (i) informações de base, (ii) sumário de resultados históricos (5 ou 10 anos), (iii) estatísticas-chave não financeiras, (iv) informações prospectivas, e (v) discussão e análise da gestão. O objetivo foi analisar a relação entre o nível de evidenciação e o custo de capital de 122 empresas norte-americanas.

Na escala dicotômica sem pesos, todos os itens são tratados de forma igualitária. O escore do índice de evidenciação costuma ser calculado por intermédio da soma dos valores obtidos pelos itens. No próximo item, será discutido o problema de cálculo do escore a partir desta lógica.

Complementa-se que podem ser empregadas, de igual modo ao que ocorre com a escala numérica, técnicas estatísticas para a redução de variáveis em uma escala dicotômica sem pesos como, por exemplo, a análise de correspondência.

Cooke (1992) apresenta uma versão desta escala, denominada de escala dicotômica modificada. Segundo a proposta de Cooke (1992), se um item do índice de evidenciação não é aplicável para uma entidade, ela não pode ser penalizada pela não evidenciação.

De acordo com Cooke (1992), uma escala dicotômica modificada fornece uma informação mais realista das evidenciações feitas pelas entidades. Por exemplo, Hossain

(2007) cita que se uma empresa não possui subsidiárias, seria inapropriado penalizar a empresa por não divulgar informações consolidadas.

A apuração do escore de uma escala dicotômica modificada consiste em: (i) primeiro se soma os valores obtidos pelos itens, (ii) depois, conta-se o número de itens considerados aplicáveis para cada entidade e (iii) finalmente, divide-se a soma dos itens pelo número de itens aplicáveis (Cooke, 1992). O escore será obtido em termos percentuais.

Patton e Zelenka (1997) afirmam que nem sempre os itens de índice de evidenciação devem ser tratados igualmente, ou seja, deve haver um sistema de pesos que atribua maiores pesos para os itens mais relevantes. Esta é justamente a ideia da escala dicotômica com pesos.

O funcionamento inicial da escala dicotômica é igual ao da escala sem pesos: se o item é evidenciado é atribuído o valor igual um, se não o é, zero. No momento do cálculo do escore é que se considera o peso de cada item, multiplicando-se pelo valor obtido pelo item e procedendo-se nova soma com os novos valores (tal soma pode ser dividida pela soma dos pesos, se assim preferir o pesquisador).

Inchausti (1997) utilizou uma escala dicotômica com pesos composta por quatro itens: (i) legislação societária, (ii) legislação específica, (iii) plano geral de contas e (iv) voluntária. O autor atribuiu ao último item um peso de 0,6, sendo o maior valor dentre os pesos escolhidos.

Hossain (2007) destaca que a principal crítica feita a escala dicotômica com pesos, é que na maioria das vezes a atribuição dos pesos ocorre de modo subjetivo e arbitrário. O autor complementa que para minimizar o viés da atribuição de pesos, os pesquisadores optam por submeter o índice de evidenciação para avaliação de determinados grupos de usuários. Essa avaliação seria feita por uma escala numérica e representaria a percepção de relevância dos itens por parte dos usuários. Os escores obtidos na escala numérica virariam os pesos para a escala dicotômica.

Na continuação, passa-se à análise do problema de obtenção de escore das escalas dicotômicas.

3.1 Escalas dicotômicas e a soma de seus itens

Conforme foi descrito anteriormente, os escores de índices de evidenciação são, geralmente, calculados mediante a soma dos valores obtidos pelos seus respectivos itens. Quando é utilizada uma escala numérica, não há problemas pois as variáveis originais (os itens) são quantitativas. Todavia, as escalas dicotômicas utilizam variáveis qualitativas, pois, apesar de assumir valores iguais a zero ou a um, as variáveis representam a ausência ou presença de certa evidenciação.

A escala dicotômica é uma escala nominal. Segundo Hair Jr. e outros (2009), as escalas nominais assumem valores que representam presença ou ausência de uma característica ou uma propriedade. Os autores complementam que tais valores somente podem ser tabulados para fornecer o número de ocorrência em cada classe (item, no caso dos índices de evidenciação), não fazendo sentido outros cálculos.

Observa-se que, apesar de ser uma prática comum nas pesquisas da área contábil, a soma dos itens de uma escala dicotômica não é um procedimento adequado. Além de não fazer sentido a soma de variáveis qualitativas, o escore obtido não ajudará na explicação do fenômeno em evidenciação.

Por exemplo, se em um índice composto por três itens (I, II e III) fosse aplicado a três entidades (A, B, C), sendo que a entidade A evidencia apenas o item I, a B evidencia somente

o item II e C, o item III, ter-se-iam os seguintes resultados, utilizando-se da soma dos itens de uma escala dicotômica:

Tabela 1 – Exemplo da obtenção de escores em uma escala dicotômico mediante a soma

Itens	Entidade		
	A	B	C
I	1	0	0
II	0	1	0
III	0	0	1
Soma	1	1	1
Média	0,333	0,333	0,333
Desvio-padrão	0,577	0,577	0,577
Variância	0,333	0,333	0,333
Mediana	0	0	0
Moda	0	0	0

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2015).

De acordo com Hair Jr. e outros (2009), a soma de variáveis qualitativas é um procedimento sem sentido. No exemplo anterior, independentemente da medida estatística que fosse utilizada (soma, média, desvio-padrão, variância, mediana ou moda), chegar-se-ia à conclusão de que as entidades possuem o mesmo nível de evidenciação.

A soma de tais itens introduziria um viés nos escores obtidos, fazendo com que as análises feitas pelo pesquisador fossem prejudicadas. No exemplo anterior, é claro que as três entidades possuem escolhas diferentes em relação às informações contábeis que evidenciam, o que faz com elas não possam ser consideradas como possuidoras do mesmo nível de evidenciação.

Todavia, o uso de escalas dicotômicas não é um problema para que o pesquisador obtenha um escore que represente o nível de evidenciação da sua amostra / população estudada. Para tanto, devem ser utilizadas técnicas estatísticas que sejam capazes de lidar com a redução de variáveis qualitativas como, por exemplo, a análise de correspondência ou o escalonamento multidimensional.

Segundo Härdle e Simar (2007), a análise de correspondência é uma técnica para analisar a associação entre linhas e colunas de uma tabela de contingência. A sua vez, uma tabela de contingência é uma tabela de dupla entrada que reúne a frequência de duas variáveis qualitativas.

Os autores complementam que a análise de correspondência visa estabelecer um índice que demonstre a relação entre as categorias das variáveis qualitativas, propiciando a extração de índices que reduzam dimensões da tabela de contingência.

Na técnica de análise de correspondência, primeiro é necessário identificar se há associação entre duas variáveis qualitativas, por intermédio do teste qui-quadrado, cuja hipótese nula é que não há associação. Rejeitando-se a hipótese nula do teste, é possível a aplicação da análise de correspondência para pares de variáveis. Quando houver associação entre dois ou mais pares de variáveis (isto é, houver associação entre todas as variáveis, analisadas duas a duas) é possível a utilização da técnica de análise de correspondência multivariada.

Voltando ao exemplo contido na tabela 1, verificar-se-ia que não há associação entre as variáveis (a estatística do teste qui-quadrado foi de 0,75 com uma probabilidade de 0,386) e, portanto, não seria possível a obtenção de um escore para diferenciar o nível de evidenciação das três entidades. De acordo com o que foi demonstrado, as entidades possuem práticas diferentes, o que explica a não associação entre as três variáveis.

Härdle e Simar (2007) descrevem que o escalonamento multidimensional é a técnica utilizada para redução de dimensões, baseado em um método que considera a aproximação entre objetos ou sujeitos. A aproximação considera as similaridades e dissimilaridades entre objetos ou sujeitos, a partir das variáveis informadas e da medida de distância especificada (distância euclidiana, por exemplo).

O escalonamento multidimensional pode ser empregado com variáveis quantitativas (denominado de métrico) ou com variáveis qualitativas (denominado de não-métrico), porém sempre com a ideia de que sejam reduzidas as dimensões. Härdle e Simar (2007) destacam que o escalonamento multidimensional não-métrico utilizada um modelo de ordenação das dissimilaridades.

Em função do número reduzido de observações do exemplo descrito na tabela 1, não é possível a aplicação do escalonamento multidimensional.

4 Procedimentos Metodológicos

Com o objetivo de identificar o viés causado pela soma dos itens em uma escala dicotômica sem pesos, optou-se pela realização de uma simulação empregando o método de Monte Carlo.

O método de Monte Carlo consiste na geração aleatória de variáveis, a partir de um conjunto de características pré-definidas. No caso em tela, foram geradas dez variáveis dicotômicas e aleatórias contendo 100 observações cada.

A ideia foi representar um índice de evidenciação composto por dez itens para ser aplicado a uma amostra / população de 100 entidades. Este procedimento foi repetido 50 vezes, gerando-se um total de 50.000 observações para a simulação.

Para avaliar o viés gerado pela soma das variáveis qualitativas foram escolhidas as técnicas de análise de correspondência simples e multivariada. A proposta foi verificar a associação entre os pares formados pelas dez variáveis e depois extrair uma dimensão que seria o score obtido com a aplicação da referida técnica. Havendo associação entre dois ou mais pares de variáveis, foi aplicada a análise de correspondência multivariada para obtenção do score. Havendo apenas um único par, a técnica aplicada foi a análise de correspondência simples.

Os procedimentos para a aplicação da técnica estatística foram os propostos por Härdle e Simar (2007) e Hair Jr. e outros (2009). O nível de significância estabelecido para os testes estatísticas foi de 5%.

Apurado os scores por intermédio da técnica estatística, o próximo passo foi a realização da soma dos valores dos itens que demonstraram estar associados. Este procedimento visou obter a classificação conforme a prática comum das pesquisas da área contábil, de forma a comparar tal classificação com a obtida com os scores extraídos da análise de correspondência.

Se as classificações fossem idênticas foi atribuído o valor zero e caso não fossem, o valor um. O percentual de erro (total de classificações diferentes dividido pelo tamanho da amostra) foi calculado para cada uma das 50 amostras para ser utilizado como medida de viés do score obtido pela soma dos itens.

Toda a simulação pelo método de Monte Carlo, bem como, a sumarização dos demais dados foram realizadas com o apoio do aplicativo estatístico Stata®, versão 13.

5 Análise dos Resultados

O primeiro procedimento realizado foi a geração aleatória das variáveis dicotômicas, para a simulação com o método de Monte Carlo. As variáveis geradas por processo aleatório

possuem distribuição binomial com probabilidades de ocorrências iguais para os valores zero ou um, ou seja, 50% para cada valor.

A distribuição dos valores em um índice de evidenciação com escala dicotômica sem pesos pode, em condições reais, apresentar distribuição e probabilidade de ocorrência diferentes das utilizadas na simulação. O tamanho da amostra, o número de itens, a vinculação entre os itens são exemplos de condições que podem afetar o comportamento das variáveis. Todavia, em razão da técnica de análise de correspondência, bem como, a soma dos itens não exigirem pressupostos sobre a distribuição das variáveis, as escolhas realizadas não demonstram afetar a comparação entre as duas classificações.

Depois da geração das variáveis, passou-se à análise da associação entre estas. Conforme descrito anteriormente, a associação entre as variáveis qualitativas foi realizada por intermédio do teste qui-quadrado, cuja hipótese nula é que não há associação entre as categorias das variáveis qualitativas.

A ausência de associação entre as variáveis é um fator que impede a utilização da técnica de análise de correspondência. Assim como a forte correlação entre variáveis quantitativas é importante para a técnica de análise fatorial, a associação entre variáveis qualitativas o é para a análise de correspondência.

Foram analisadas as associações entre as dez variáveis em um total de 45 combinações possíveis. Assim foram realizados 45 testes qui-quadrados para cada uma das 50 amostras da simulação. Na tabela apresentada a seguir, está um exemplo dos resultados dos testes qui-quadrado para uma das amostras.

Tabela 2 – Resultados dos testes qui-quadrados entre as variáveis (V01 a V10)

Variável	V01	V02	V03	V04	V05	V06	V07	V08	V09
V02	3,94**								
V03	3,44*	1,38							
V04	4,37**	4,66**	2,08						
V05	4,23**	3,85**	3,85**	4,01**					
V06	5,45**	3,96**	3,18*	3,92**	4,46**				
V07	3,67*	2,29	1,38	1,62	1,64	0,33			
V08	4,19**	4,85**	0,03	4,78**	4,07**	4,33**	5,81**		
V09	3,99**	5,10**	0,80	4,29**	5,23**	4,5**	0,02	5,54**	
V10	5,10**	4,29**	0,61	4,37**	3,86**	3,93**	0,77	7,04***	4,85**

Legenda: Nível de significância: *** 1%, ** 5% e * 10%.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2015).

Considerando o nível de significância de 5%, verificou-se que os seguintes pares não demonstraram possuir associação: (i) V01 e V03, (ii) V01 e V07, (iii) V02 e V03, (iv) V02 e V07, (v) V03 e V04, (vi) V03 e V06, (vii) V03 e V07, (viii) V03 e V08, (ix) V03 e V09, (x) V03 e V10, (xi) V04 e V07, (xii) V05 e V07, (xiii) V06 e V07, (xiv) V07 e V09 e (xv) V07 e V10. Observou-se que as variáveis V03 e V07 demonstraram não estar associadas à maioria das demais variáveis. Para a estimação do escore obtido por intermédio da análise de correspondência multiplica, tais variáveis foram retiradas, para esta amostra. Tal procedimento foi aplicado para cada uma das amostras da simulação.

Para a realização da técnica de análise de correspondência a retirada das variáveis associadas é imprescindível. Todavia, o pesquisador pode explorar as variáveis retiradas para entender ou tentar explicar os motivos da não associação. Desde a má formação do índice até características muito particulares da amostra / população em estudo devem ser considerados pelo pesquisador, para situações de não associação entre itens de um índice de evidenciação.

Após a verificação das associações entre as variáveis, foram realizadas a obtenção dos escores por intermédio da análise de correspondência multivariada. A amostra que ficou com menos variáveis utilizou um total de cinco, sendo que a média foi de sete variáveis por amostra.

Em condições reais, o número de variáveis poderá oscilar conforme foi explicitado anteriormente. O aperfeiçoamento do índice de evidenciação ocorrerá à medida em que o pesquisador aplicá-lo e verificar os resultados obtidos com o uso da análise de correspondência ou de outra técnica destinada a lidar com variáveis qualitativas. Tal situação é semelhante ao que ocorre com outros instrumentos como questionários e experimentos, que comumente usam variáveis quantitativas e cuja formação e confiabilidade costumam ser testadas até a obtenção de uma versão mais estável.

Obtidos os escores por intermédio da análise de correspondência, o próximo procedimento realizado foi a soma dos valores dos itens não excluídos para cada amostra. Mesmo havendo ciência de que a soma de variáveis qualitativas é um procedimento sem sentido, tal prática visou simular o procedimento que é comumente realizado pelas pesquisas da área contábil. Ademais, a soma permitiria a obtenção da classificação que seria confrontada com a classificação obtida com o uso da técnica estatística.

Na tabela apresentada na continuação são resumidas as principais informações obtidas da simulação.

Tabela 3 – Resumo da simulação

Atributo / Estatística	Mínimo	Máximo	Média	Moda
Número de variáveis	5	10	7	7
Variância explicada pelo escore extraído	20,71%	88,99%	74,85%	75,04%
Erros na classificação	96,00%	100,00%	99,20%	100,00%

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2015).

De acordo como que foi descrito anteriormente, em algumas amostras (cerca de 75% delas) não foi possível utilizar todas as variáveis para a geração dos escores, em virtude da falta de associação entre algumas variáveis.

Dos escores extraídos por intermédio da análise de correspondência, a menor variância explicada foi de 20,7%, enquanto que a maior foi de cerca de 89%, em relação aos dados originais. Destaca-se que o objetivo era a extração de um único fator para utilizá-lo como escore.

Entretanto, em alguns casos, verificou-se que a análise de correspondência permitiria a extração de até três fatores, sendo que estes em conjunto seriam capazes de explicar maior variância contida nos dados originais.

Em situações reais, tal informação necessitará ser observada pelo pesquisador. Se o propósito for a obtenção de um único fator capaz de explicar uma boa parcela da variância dos dados originais, o pesquisador deve buscar desenvolver índices que apresentem tais características. Caso contrário, desde que haja justificativa para a formação e / ou utilização de mais de um fator, a extração deverá ser feita neste sentido.

Em relação à comparação das classificações, verificou-se que, em média, a soma dos itens resultou em uma classificação divergente do escore obtido por intermédio da análise de correspondência em 99,2% dos casos.

A maior quantidade de acertos foi de apenas quatro casos, o que ocorreu apenas em uma única amostra. Na maioria das amostras, o erro na classificação foi de 100%. Tal evidência permite a inferência de que o viés causado pela soma de variáveis qualitativas é

bastante alto nas pesquisas que utilizam índices de evidenciação com escalas dicotômicas sem pesos.

A simulação realizada apresenta um erro do tipo I de 5% e um erro do tipo II de 3,8%, considerando as premissas assumidas para a realização da mesma. Em situações reais, o viés causado poderá ser menor do que os valores obtidos na simulação, contudo, considerando-se os erros anteriormente apresentados, será significativo e elevado o suficiente para afetar as análises do pesquisador.

6 Considerações Finais

A evidenciação é uma temática de grande relevância nas pesquisas da área contábil. Entender os fatores que motivam a criação das normas que tornem a evidenciação obrigatória ou que levam às divulgações voluntárias têm sido a questão norteadoras de muitas pesquisas.

No presente trabalho, inicialmente, buscou-se, de forma secundária, identificar as principais visões teóricas utilizadas para explicar o fenômeno da evidenciação de informações contábeis.

Sem a intenção de esgotar tão vasto assunto, chegou-se a identificação de três grandes grupos de visões teóricas: (i) as derivadas da eficiência de mercado, (ii) as derivadas dos custos de transação e (iii) as derivadas dos demais fatores estimulantes da evidenciação voluntária.

Após identificar as visões teóricas, com o objetivo principal de identificar o possível viés associado à prática de soma de itens em uma escala dicotômica, o trabalho voltou-se para a análise das escalas utilizadas nos índices de evidenciação, que são os principais instrumentos utilizados nas pesquisas para mensurar o nível de evidenciação das entidades.

Embasada na discussão teórica apresentada, a simulação realizada demonstrou ser significativo e elevado o viés causado pela prática de soma de itens de uma escala dicotômica em relação à classificação obtida mediante a técnica estatística escolhida, a análise de correspondência.

As escalas dicotômicas são compostas por variáveis qualitativas que atestam a presença ou ausência de determinado atributo. Por serem uma escala nominal, naturalmente, as operações aritméticas não são adequadas para tais variáveis.

A análise de correspondência demonstrou ser uma técnica adequada para a obtenção de um escore a partir de dados obtidos em uma escala dicotômica, a ser utilizado para a classificação de entidades segundo o seu respectivo nível de evidenciação. Todavia, alguns pontos mereceram destaque durante a simulação:

- a. A necessidade de repensar a criação de índices de evidenciação, considerando além das visões teóricas escolhidas, as características da amostra / população e da técnica estatística a ser utilizada;
- b. A importância dos pré-testes e das avaliações para atestar a confiabilidade dos índices de evidenciação;
- c. O viés causado pela soma dos itens de uma escala dicotômica afeta as análises feitas pelo pesquisador, não sendo tal viés compensado pela simplicidade da prática de somar tais itens;
- d. A necessidade de maior discussão e de aperfeiçoamento de índices de evidenciação, visto que são instrumentos de grande relevância para auxiliar nos estudos sobre o fenômeno da evidenciação de informações contábeis.

As principais limitações do presente trabalho são: (i) utilização de uma única técnica estatística, visto que existem outras que podem ser aplicadas e que podem gerar resultados diferentes, (ii) as premissas escolhidas para a realização da simulação, pois em condições

reais, o comportamento das variáveis pode ser divergente e (iii) a não discussão do viés que pode ser causado por erros de obtenção de dados ou por uso de pesos ou, ainda, pelo uso de técnicas estatísticas inapropriadas.

Referências

AKERLOF, G. The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 84, n. 3, p. 488-500, 1970.

BARTH, M. E.; BEAVER, W. H.; LANDSMAN, W. R. The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 31, n. 1-3, p. 77-104, 2001.

BASU, S. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 24, n. 1, p. 3-37, 1997.

BOTOSAN, C. A. Disclosure level and the cost of equity capital. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 72, n. 3, p. 323-349, 1997.

COASE, R. H. The nature of firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COOKE, T. E. The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations. **Accounting and Business Research**, Lancaster, v. 22, n. 87, p. 229-237, 1992.

FAMA, E. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. **The Journal of Finance**, Salt Lake City, v. 25, n. 2, p. 383-417, 1970.

_____. Efficient capital markets: II. **The Journal of Finance**, Salt Lake City, v. 46, n. 5, p. 1575-1617, 1991.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARD BOARD. **Statement of financial accounting concepts no. 2 – qualitative characteristics of accounting information**. 2002. Disponível em: <<http://www.fasb.org>>. Acesso em: 06 set. 2012.

FRANCIS, J.; PHILBRICK, D.; SCHIPPER, K. Shareholder litigation and corporate disclosures. **Journal of Accounting Research**, Chicago, v. 32, n. 2, p. 137-165, 1994.

HAIR JR., J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E. **Multivariate data analysis**. (7th Ed) New York: Prentice Hall, 2009.

HÄRDLE, W.; SIMAR, L. **Applied multivariate statistical analysis**. (2nd Ed) Berlin: Springer, 2007.

HAYES, R.; LUNDHOLM, R. Segment reporting to the capital market in the presence of a competitor. **Journal of Accounting Research**, Chicago, v. 34, n. 2, p. 261-280, 1996.

HEALY, P. M; PALEPU, K. G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: a review of the empirical literature. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 31, n. 1-3, p. 405-440, 2001.

HOLTHAUSEN, R.; LEFTWICH, R. The effect of bond rating changes on common stock prices. **Journal of Financial Economics**, Rochester, v. 17, n. 1, p. 57-90, 1986.

HOSSAIN, M. A. Disclosure index approach in accounting research: some insights. In: **30th European Accounting Association Conference**, Lisboa, Portugal, p. 1-15, 2007.

INCHAUSTI, B. G. The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms. **The European Accounting Review**, Brussels, v. 6, n. 1, p. 45-68, 1997.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. **The conceptual framework for financial reporting**. 2010. Disponível em: <<http://www.ifrs.org/IFRSs/Documents/English%20Web%20summaries/Conceptual%20Framework.pdf>>. Acesso em: 06 set. 2012.

KOTHARI, S. P.; RAMANNA, K.; SKINNER, D. J. Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 50, n. 2-3, p. 246-286, 2010.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade**: uma nova abordagem. São Paulo, Atlas, 2007.

MARTSON, C. L.; SHRIVES, P. J. The use of disclosure indices in accounting research: a review article. **British Accounting Review**, Birmingham, v. 23, n. 3, p. 195-210, 1991.

MILLER, G.; PIOTROSKI, J. The role of disclosure for high book-to-market firms. **Working Paper**, Harvard University. 2000. Disponível em: <http://www.researchgate.net/publication/238350205_The_Role_of_Disclosure_for_High_Book-to-Market_Firms>. Acesso em: 05 fev. 2015.

MYERS, S.; MAJLUF, N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. **Journal of Financial Economics**, Rochester, v. 13, n. 2, p.187-222, 1984.

PALEPU, K. Predicting takeover targets: a methodological and empirical analysis. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 8, n. 1, p. 3-36, 1986.

PATTON, J.; ZELENKA, I. An empirical analysis of the determinants of the extent of disclosure in annual Reports of Joint Stock companies in Czech Republic. **The European Accounting Review**, Brussels, v. 6, n. 4, p. 605-626, 1997.

REES, D. A. **User-oriented municipal footnote reporting models: ideal and practical**. 1982, 221 f. (Doutorado em Administração), Texas Tech University, Lubbock.

SKINNER, D. Why firms voluntarily disclose bad news. **Journal of Accounting Research**, Chicago, v. 32, n. 1, p. 38–61, 1994.

SOYBEL, V. E. Municipal financial reporting and the general obligation bond market: New York City, 1961-1975. **Journal of Accounting and Public Policy**, Maryland, v. 11, n. 3, p. 207-231, 1982.

TRUEMAN, B. Why do managers voluntarily release earnings forecasts? **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 8, n. 1, p. 53–72, 1986.

VERRECCHIA, R. Discretionary disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 5, p. 179–194, 1983.

_____. Essays on disclosure. **Journal of Accounting and Economics**, Cambridge, v. 32, n. 1-3, p. 97-180, 2001.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. Towards a positive theory of determination of accounting standards. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 53, n. 1, p. 112-134, 1978.

_____; _____. The markets for independence and independence auditors. **Working Paper**, University of Rochester, 1991.

_____; _____. **Positive Accounting Theory**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1986.

WEISBACH, M. Outside directors and CEO turnover. **Journal of Financial Economics**, Rochester, v. 20, n. 1-2, p. 431– 461, 1988.

WILLIAMSON, O. E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1975.

_____. The economics of organization: the transaction cost approach. **The American Journal of Sociology**, Chicago, v. 87, n. 3, p. 548-577, 1981.